INSTITUTO SUPERIOR
TECNOLÓGICO PELILEO

TRIBUTACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO

TRIBUTACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO

Directorio editorial institucional

Dr. Rodrigo Mena Mg. *Rector*
Mg. Sandra Cando *Coordinadora Institucional*
Mg. Oscar Toapanta *Coordinador de I+D+i*
Ing. Johanna Iza *Líder de Publicaciones*

Diseño y diagramación
Mg. Belén Chávez
Mg. Santiago Mayorga

Revisión técnica de pares académicos
Mg. Marina Philco
IST PELILEO
Correo: mphilco@institutos.gob.ec
Mg. Fernando Sánchez
IST PELILEO
Correo: lusanchez@institutos.gob.ec
Mg. Juan Carlos Pico
IST PELILEO
Correo: jcpico@institutos.gob.ec
Mg. Alexandra Guerrero
IST PELILEO
Correo: naguerrero@institutos.gob.ec

ISBN: 978-9942-686-70-1
DOI: https://doi.org/10.59602/re.117

Primera edición
Agosto 2024
https://istp.edu.ec

Usted es libre de compartir, copiar la presente guía en cualquier medio o formato, citando la fuente, bajo los siguientes términos: Debe dar crédito de manera adecuada, bajo normas APA vigentes, fecha, página/s. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma arbitraria sin hacer uso de fines de lucro o propósitos comerciales; debe distribuir su contribución bajo la misma licencia del original. No puede aplicar restricciones digitales que limiten legalmente a otras a hacer cualquier uso permitido por la licencia

Esta obra está bajo una licencia internacional Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0.

AUTORES

Ing. María Elena Criollo, Mg.

DOCENTE

Con una sólida formación académica en contabilidad y una maestría en costos, se ha dedicado por más de 14 años a construir una carrera profesional en el mundo de la contabilidad. A lo largo de estos años, ha perfeccionado sus habilidades en el análisis de costos, la optimización de procesos contables y la implementación de estrategias que mejoran la eficiencia económica de las empresas.

Además de su experiencia en el sector privado, ha incursionado en la docencia durante los últimos dos años, compartiendo su vasto conocimiento y experiencia con la nueva generación de contadores. Su compromiso con la educación se refleja en su pasión por enseñar y su habilidad para conectar la teoría con la práctica, brindando a sus estudiantes herramientas valiosas para su desarrollo profesional, formando parte del Instituto Superior Tecnológico Pelileo.

En su carrera, se ha destacado por su capacidad para adaptarse a los cambios y desafíos del entorno financiero, manteniéndose siempre al tanto de las últimas tendencias y normativas en su campo.

PRÓLOGO

La tributación en el Ecuador es un pilar fundamental en la estructura económica y social, y Ecuador no es la excepción. A lo largo de su historia, el sistema tributario ecuatoriano ha evolucionado en respuesta a las necesidades de desarrollo, justicia social y sostenibilidad económica. Este proceso ha estado marcado por cambios legislativos, reformas fiscales y la búsqueda de un equilibrio entre la recaudación de ingresos y la promoción del bienestar de la población. En Ecuador, la tributación se basa en principios de equidad y progresividad, buscando que quienes tienen mayores capacidades económicas contribuyan de manera justa al financiamiento del Estado.

Impuestos tributarios:

- ✓ Impuesto al Valor Agregado IVA.
- ✓ Impuesto a los Consumos Especiales ICE.
- ✓ Impuesto a la Salida de Divisas ISD.
- ✓ Contribuciones Especiales.

Los impuestos recaudados son esenciales para la provisión de servicios públicos, la inversión en infraestructura, la educación, la salud y el desarrollo social, así como para la promoción de políticas que fomenten el crecimiento económico y la reducción de la pobreza.

la tributación en Ecuador también enfrenta desafíos significativos. La evasión fiscal, la informalidad en la economía y la necesidad de una administración tributaria eficiente son cuestiones que requieren atención constante. La implementación de tecnologías y la simplificación de procesos son pasos necesarios para mejorar la recaudación y garantizar que todos los ciudadanos cumplan con sus obligaciones tributarias.

"*El* sistema tributario, sus principios y su funcionamiento es fundamental para fomentar una cultura de cumplimiento y responsabilidad fiscal entre los ciudadanos".

INSTITUTO SUPERIOR
TECNOLÓGICO PELILEO

TOMO 1:
TRIBUTACIÓN

Ing. María Elena Criollo Mg.

CONTENIDOS

01

UNIDAD UNO
DE LA CONSTITUCIÓN, CÓDIGO TRIBUTARIO

1.1. Antecedentes de los tributos
1.2. Disposiciones Fundamentales art. 1-14
1.3. Obligación Tributaria
1.3.1. Nacimiento de Obligación
1.3.2. Exigibilidad de la Obligación
1.3.3. Estipulaciones con terceros
1.4. Los Sujetos
1.4.1. Sujeto Activo
1.4.2. Sujeto Pasivo
1.5. Extinción de la Obligación tributaria
1.6. Comprobantes de venta Autorizados
1.7. Comprobantes de retención
1.8. Documentos Complementarios
1.9. Baja de Documentos

02

UNIDAD DOS
REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES Y REGIMEN IMPOSITIVO

2.1. Inscripción del RUC
2.2. Actualización del RUC
2.3. Liquidación del RUC
2.4. Ley de Régimen Tributario Interno
2.5. Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno
2.6. Tipos de Contribuyentes
2.6.1. Régimen General
2.6.2. Régimen RIMPE
2.6.3. Excepciones
2.7. Deberes Formales
2.8. Contribuciones especiales

03

UNIDAD III
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA

3.1 IVA, hecho generador
3.2. Bienes y Servicios Tarifa 0%

CONTENIDOS

3.2. Bienes y Servicios Tarifa 0%
3.3. Bienes y servicios tarifa 12%
3.4. Determinación del IVA 12% Crédito Tributario, Impuesto por Pagar
3.5. Liquidación del IVA, costo o gasto.
3.6. Retenciones en la Fuente del IVA
3.6.1. Agentes de Retención
3.6.2. Porcentajes de Retención
3.7. Casos Prácticos

UNIDAD IV
IMPUESTO A LA RENTA.

04

4.1. Objeto del Impuesto a la renta
4.2. Ingresos de Fuente Ecuatoriana
4.3. Excepciones y deducciones
4.4. Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta
4.4.1. Agentes de retención
4.4.2. Porcentajes de Retención vigentes
4.5. Impuesto a la renta
4.5.1. Cálculo Impuesto a la Renta Régimen RIMPE Negocio Popular
4.5.2. Cálculo Impuesto a la Renta Régimen RIMPE Emprendedores
4.5.3. Cálculo Impuesto a la Renta Régimen General
4.5.4. Cálculo Impuesto a la Renta Bajo relación de dependencia
4.5.5. Cálculo Impuesto a la Renta sobre herencias legados y donaciones.
4.6. Declaración en línea Impuesto a la Renta.

UNIDAD V
IMPUESTO A LA RENTA.

05

5.1. Objeto del Impuesto
5.2. Impuesto a los consumos especiales ICE.
5.2.1. Tarifa
5.2.2. productos gravados con el ICE
5.3. Impuesto a la salida de divisas ISD.
5.3.1. Tarifa.
5.4. Casos Prácticas

01

DE LA CONSTITUCIÓN, CÓDIGO TRIBUTARIO

1.1. Antecedentes de los tributos

INTRODUCCIÓN A LA TRIBUTACIÓN

La importancia de los tributos radica en la correcta aplicación por esto menciona: (Andara, 2020) "Podemos señalar que el tributo es una prestación en dinero exigida coactivamente por el Estado en virtud de la ley con la finalidad de financiar el gasto público". Los **tributos** son prestaciones pecuniarias obligatorias establecidas por ley, que deben ser pagadas por los ciudadanos y las empresas al Estado, con el propósito de financiar el gasto público y las necesidades colectivas. Estos se dividen principalmente en impuestos, tasas, y contribuciones especiales.

En el Ecuador el tributo tuvo su inicio en el periodo comprendido entre 1830 a 1859, cuando el gobierno de aquel entonces estableció una **Contribución Indígena**, "que consistía en que todo indígena hombre, por ser definido como indio por los colonizadores debía pagar este impuesto o tributo al estado ecuatoriano. Así mismo en el año 1837 se instauro el tributo **"Contribución General"** que el año 1925 pasó a llamarse **"Impuesto a la Renta"**. Es aquí donde comienza a tomar sentido la palabra tributo, la misma que viene del latín: tributum, que significa carga continua en dinero o especie que debe entregar el vasallo al señor en reconocimiento del señorío, o el súbdito al Estado para la atención, a su vez, de las llamadas cargas públicas.

La aplicación de estas contribuciones o impuestos dio origen a la tributación, esto fue producto de la dominación, del conquistador u opresor, siempre aplicando la fuerza en cualquiera de sus múltiples formas. En el Ecuador con el pasar del tiempo la tributación se fue adaptando a un conjunto de normas, leyes y procedimientos legales, que

basados en la constitución del estado, logro recaudar impuestos para financiar sus actividades y proyectos, es así que se creó un sistema fiscal de recaudación que permite al Estado obtener los recursos necesarios para su funcionamiento, el estado a través de la correcta asignación de los recursos económicos obtenidos puede garantizar el bienestar y desarrollo de la sociedad en general, esto lo hace mediante la prestación de servicios públicos a todo el territorio ecuatoriano, los sectores más importantes son: salud, educación, vivienda, viabilidad, servicios básicos (agua potable, alcantarillado), seguridad, entre otros.

El estado vio la necesidad dela creación de un organismo que se encargue del control de los tributos, es así que se da paso a la creación de Servicio de Rentas Internas SRI, el 02 de diciembre de 1997 basándose en los principios de justicia y equidad y como necesidad frente a la evasión tributaria, y a través de la aplicación de la cultura tributaria logra controlar y recaudar los tributos, este organismo como ente regulador se encarga de establecer reglamentos para la aplicación de las deducciones fiscales, los plazos para declarar, las formas pagos, así como las sanciones por incumplimiento de las obligaciones tributarias.

EL estado a través de la aplicación de las normas, leyes y reglamentos establece impuestos o tributos a los ciudadanos, empresas, nacionales y empresas extranjeras que generen ingresos dentro del país.

El empresario nacional o extranjero tiene derechos y obligaciones que contraen en el momento de registrarse como un elemento económico generador de ingresos, además está en la obligación de declarar de manera voluntaria y transparente las ganancias obtenidas dentro de un periodo impositivo.

La tributación es de vital importancia en una sociedad y para un país por las siguientes razones:

1. Financiamiento del Estado: Los impuestos recaudados a través de la tributación son la principal fuente de ingresos para el gobierno. Estos recursos son utilizados para financiar las actividades y proyectos del Estado, como la construcción y mantenimiento de infraestructuras, la provisión de servicios públicos como salud, educación y seguridad, así como para impulsar el desarrollo económico y social.

2. Redistribución de la riqueza: La tributación contribuye a la redistribución de la riqueza en la sociedad. Los impuestos son generalmente progresivos, lo que significa que las personas con mayores ingresos pagan proporcionalmente más impuestos que las de menores ingresos. Esto permite que los recursos se destinen a programas y políticas sociales que ayuden a reducir las desigualdades y mejorar la calidad de vida de aquellos que tienen menos recursos.

3. Estabilización económica: La tributación también juega un papel importante en la estabilización de la economía. A través de la imposición de impuestos, el Estado puede regular la demanda y el consumo, incentivando o desincentivando ciertos comportamientos económicos. Por ejemplo, mediante impuestos sobre bienes de lujo o productos nocivos para la salud, se puede desincentivar su consumo y promover hábitos más saludables.

4. Control del mercado: La tributación también se utiliza como una herramienta para controlar el mercado y promover ciertos sectores o actividades económicas. A través de incentivos fiscales, como reducciones de impuestos o exenciones, se pueden fomentar ciertas industrias o inversiones específicas que son consideradas prioritarias para el desarrollo del país.

5. Fortalecimiento de la democracia: La tributación también es un aspecto clave para fortalecer la democracia. Al pagar impuestos, los ciudadanos contribuyen al sostenimiento del Estado y tienen derecho a exigir transparencia en el uso de esos recursos y participar en la toma de decisiones sobre cómo se deben utilizar. Además, los impuestos permiten que el gobierno tenga autonomía financiera y no dependa exclusivamente de fuentes externas de financiamiento.

CÓDIGO TRIBUTARIO

El código tributario ecuatoriano es la normativa legal que regula el sistema tributario en el Ecuador. Fue aprobado mediante Ley No. 53 publicada en el Registro Oficial Suplemento 180 el 29 de mayo de 1997, y ha sido objeto de diversas reformas posteriores.

El Código Tributario ecuatoriano está conformado por: Libro I, (título I, titulo II, titulo III); Libro II, (título I, titulo II), aquí se establece los principales principios, normas y procedimientos para la administración, control y recaudación de los impuestos en el país.

También regula los derechos y obligaciones de los contribuyentes, así como las facultades y funciones de la autoridad tributaria, que en Ecuador es el Servicio de Rentas Internas (SRI). Entre los aspectos más importantes que regula el Código Tributario ecuatoriano se encuentran:
a. Clasificación y tipos de impuestos: Establece los diferentes impuestos que existen en Ecuador, como el impuesto sobre la renta, el impuesto al valor agregado (IVA), el impuesto a los consumos especiales, el impuesto a la salida de divisas ISD, el impuestos a las

herencias, entre otros.
b. Obligaciones tributarias: Define las responsabilidades de los contribuyentes en cuanto al registro, declaración, pago y presentación de información relacionada con los impuestos.
c. Procedimientos de fiscalización: Establece el proceso mediante el cual la autoridad tributaria puede realizar auditorías, inspecciones y verificaciones en relación con el cumplimiento de las obligaciones fiscales por parte de los contribuyentes.
d. Sanciones y recursos: Determina las sanciones y multas aplicables en caso de incumplimiento de las obligaciones tributarias, así como los mecanismos de defensa y recursos disponibles para los contribuyentes.

Es importante destacar que el Código Tributario ecuatoriano está sujeto a cambios y modificaciones a lo largo del tiempo, como resultado de las reformas fiscales y actualizaciones normativas realizadas por las autoridades competentes. Por lo tanto, es fundamental estar actualizado sobre las disposiciones vigentes al momento de realizar trámites o actividades relacionadas con los impuestos en Ecuador

1.2 DISPOSICIONES FUNDAMENTALES Art. 1-14

- **Dentro de las disposiciones fundamentales analizaremos los siguientes puntos:**

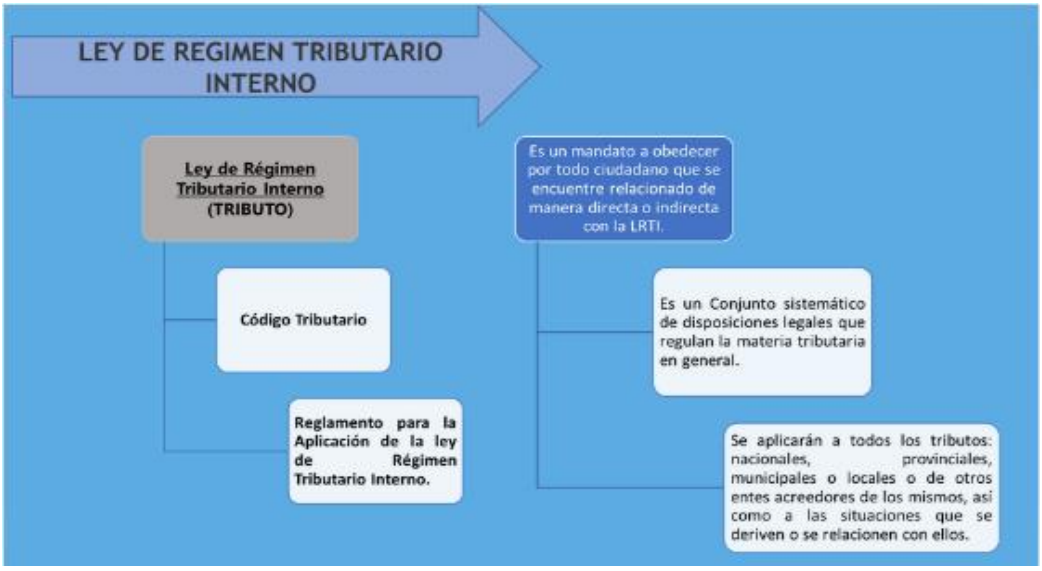
ARTICULO	TITULO	RESUMEN
1	**Ámbito de aplicación**	• Se aplican a todos los tributos a cualquier entidad. Los tributos son: Impuestos Fiscales, tasas y contribuciones vigentes.
2	**Supremacía de las normas tributarias**	• Las leyes tributarias prevalecen sobre otras normas.
3	**Poder tributario**	• Los tributos solo pueden ser establecidos, modificados solo por el presidente de la república.

		• La ley No es retroactiva bajo ningún precepto legal.
4	**Reserva de ley**	• Las leyes tributarias determinarán los aspectos claves de los tributos.
5	**Principios tributarios**	• Se basa en los principios de legalidad, generalidad, igualdad, proporcionalidad e irretroactividad.
6	**Fines de los tributos**	• La recaudación fiscal se basa en la política económica de estado, promueve la inversión, ahorro, estabilidad social y distribución de la renta en el país.
7	**Facultad reglamentaria**	• El presidente de la República dicta reglamentos para aplicar leyes tributarias. • Ningún reglamento puede modificar la ley ni crear obligaciones no previstas.
8	**Facultad reglamentaria de municipalidades y consejos provinciales**	• La facultad reglamentaria también se aplica a municipalidades y consejos provinciales con facultad otorgada por la ley.
9	**Gestión tributaria**	• La gestión tributaria corresponde a la facultad de determinación, recaudación, y resolución de reclamos de impuestos.
10	**Actividad reglada e impugnable**	• La potestad reglamentaria y los actos de gestión tributaria son actividades regladas e impugnables por vías administrativa y jurisdiccional, conforme a la ley.
11	**Vigencia de la ley**	• Las leyes tributarias, reglamentos y circulares rigen desde su publicación en el Registro Oficial. O fecha posterior indicada.
12	**Plazos**	• Los plazos en años y meses son continuos y finalizan el día equivalente del año o mes respectivo. Los plazos en días se refieren a días hábiles. Si el plazo vence en día inhábil, se prorroga hasta el primer día hábil siguiente.
13	**Interpretación de la ley**	• Las normas tributarias se interpretan según métodos admitidos en Derecho, considerando sus fines y significación económica.

14	**Normas supletorias**	• Las disposiciones, principios y figuras de otras ramas del Derecho se aplican como normas supletorias siempre que no contravengan los principios de tributación.

Figura 1
Cuadro Resumen de las Disposiciones Fundamentales
Autor: Maria Elena Criollo

Las disposiciones generales regulan la obligación tributaria, estableciendo los principios que guían el cumplimiento de las responsabilidades fiscales de los ciudadanos en el Ecuador. Esto incluye las definiciones básicas, los sujetos responsables, y las condiciones



bajo las cuales surgen estas obligaciones, asegurando así un marco claro para la relación entre el Estado y los contribuyentes (Servicio de Rentas Internas, 2023).

Figura 2
Cuadro de la ley de régimen tributario Interno.
Autor: Maria Elena Criollo.

1.3. OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

Dentro del análisis de las obligaciones tributarias es indispensable conocer el criterio de: (Gómez, 2021) La **obligación tributaria** es el deber legal que tienen los contribuyentes de pagar tributos al Estado, conforme a lo dispuesto por las leyes fiscales. Esta obligación incluye el cumplimiento de las normas y procedimientos establecidos

Art. 15.- Concepto Obligación tributaria:

1. Obligación Tributaria es la Relación legal entre el estado y los Contribuyentes.
2. Es la Obligación contraída para pagar impuestos.
3. EL pago se realiza en efectivo, bienes o servicios.

Art. 16.- Hecho generador:

1. Es una condición establecida por la Ley.

2. Determina en qué momento se aplica el Tributo.

Art. 17.- Calificación del hecho generador:

ACTO JURIDICO:

1. Se evalúa según su naturaleza jurídica.

2. Su Forma o denominación no altera su calificación.

CONCEPTOS ECONOMICOS:

1. Se evalúa en base a la realidad económica.

Independiente de la naturaleza jurídica utilizad

1.3. NACIMIENTO Y EXIGIBILIDAD DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

Art. 18.- Nacimiento:

La obligación tributaria se origina cuando se cumple con los requisitos establecidos por la ley que permiten configurar un tributo.

1.3.2. EXIGIBILIDAD DE LA OBLIGACIÓN

Art. 19.- Exigibilidad:

La exigibilidad se refiere a cuándo la obligación tributaria puede ser reclamada por la administración tributaria. Según la normativa ecuatoriana.

1.4. DE LOS SUJETOS

1.3.3. ESTIPULACIONES CON TERCEROS

Art. 20.- Estipulaciones con terceros:

En cuanto a los acuerdos contractuales del sujeto pasivo **(contribuyente)** con terceros, se establece que estas estipulaciones no pueden alterar la obligación tributaria ni el sujeto obligado. Sin embargo, siempre que la ley no impida la transferencia del tributo, los sujetos activos **(administración tributaria)** tienen la facultad de exigir el cumplimiento de la obligación tanto al sujeto pasivo como a la persona contractualmente obligada.

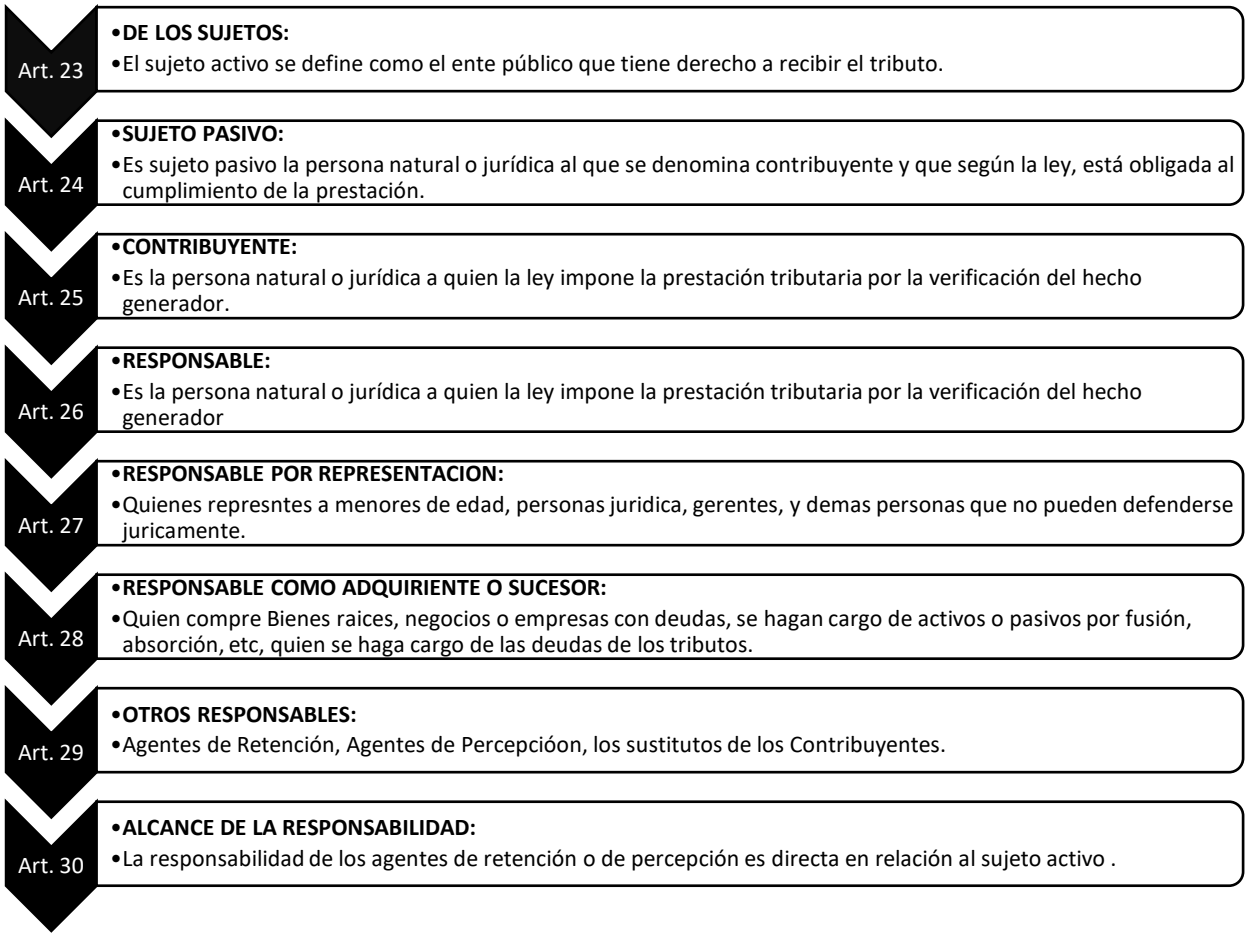


Figura 3
Cuadro de los sujetos.
Autor: Maria Elena Criollo.

1.4.1. SUJETO ACTIVO

El sujeto activo es el Estado, representado por la administración tributaria, que tiene el derecho de exigir el cumplimiento de las obligaciones tributarias y de recaudar los impuestos. Este sujeto activo se encarga de:

1. **Recaudación de Impuestos**: El Estado, a través del Servicio de Rentas Internas (SRI) y otras entidades, es responsable de la recaudación de impuestos sobre la renta, IVA, y otros tributos.

2. **Administración Tributaria**: El sujeto activo gestiona y supervisa el cumplimiento de las obligaciones fiscales, asegurando que los contribuyentes paguen los impuestos correspondientes.

3. **Imposición de Sanciones**: Tiene la facultad de imponer sanciones y multas a los contribuyentes que no cumplan con sus obligaciones tributarias.

1.4.2 SUJETO PASIVO

El sujeto pasivo es la persona natural o jurídica que está obligada a cumplir con las obligaciones tributarias, es decir, a pagar impuestos. Esto incluye:

1. **Personas Naturales**: Individuos que generan ingresos y están sujetos a impuestos sobre la renta, IVA, entre otros.
2. **Personas Jurídicas**: Empresas y organizaciones que también deben cumplir con sus obligaciones fiscales, como el

impuesto a la renta y otros tributos.

El sujeto pasivo puede ser clasificado en:

- **Contribuyentes**: Aquellos que generan ingresos y están obligados a pagar impuestos.
- **Responsables**: Personas que, aunque no sean contribuyentes directos, tienen la obligación de retener o recaudar impuestos en nombre del Estado.

1.5. EXTINCIÓN DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

Art. 37.- Modos de extinción. - La obligación tributaria se extingue, en todo o en parte, por cualesquiera de los siguientes modos:
1. Solución o pago;
2. Compensación;
3. Confusión;
4. Remisión; y,
5. Prescripción de la acción de cobro.

Sección 1a.

DE LA SOLUCIÓN O PAGO

Art. 38.- Por quién debe hacerse el pago. - El pago de los tributos debe ser efectuado por los contribuyentes o por los responsables.

Art. 39.- Por quién puede hacerse el pago. - Podrá pagar por el deudor de la obligación tributaria o por el responsable.

Art. 40.- A quién debe hacerse el pago. - El pago debe hacerse al acreedor del tributo, a quien la ley o el reglamento faculte su recaudación, retención o percepción.

Art. 41.- Cuándo debe hacerse el pago. - La obligación tributaria deberá satisfacerse en el tiempo que señale la ley tributaria.

Art. 42.- Dónde debe hacerse el pago:
El pago debe hacerse en el lugar que señale la ley o el reglamento.

Art. 43.- Cómo debe hacerse el pago. - Salvo lo dispuesto en leyes orgánicas y especiales, el pago de las obligaciones tributarias se hará en efectivo, en moneda de curso legal; mediante cheques, débitos bancarios debidamente autorizados
Las notas de crédito emitidas por el sujeto activo, servirán también para cancelar cualquier clase de tributos.

Art. 44.- Prohibición. - Prohíbese a los sujetos activos y por ende a sus agentes recaudadores recibir en concepto de pago de la obligación tributaria, títulos distintos de los permitidos en el inciso tercero del artículo anterior.

Art. 45.- Pagos anticipados. - Los pagos anticipados por concepto de tributos, sus porcentajes y oportunidad, deben ser expresamente dispuestos o autorizados por la ley.

Art. 46.- Facilidades para el pago:
Se concederán facilidades para el pago de tributos, mediante resolución, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en este Código y en los términos que el mismo señale.

Art. 47.- Imputación del pago:
Cuando el crédito a favor del sujeto activo del tributo comprenda también intereses y multas, los pagos parciales se imputarán en el siguiente orden: primero a intereses; luego al tributo; y, por último, a multas.

Art. 48.- Concurrencia de obligaciones de un mismo tributo:
El contribuyente o responsable que deba al sujeto activo varias obligaciones

de un mismo tributo, el pago se imputará primero a la obligación más antigua que no hubiere prescrito.

responsable la aceptare en parte y protestare en otra, podrá efectuar el pago de la parte no objetada y formular su reclamo por la otra.

Art. 49.- Aceptación parcial de la obligación:
Cuando determinada la obligación tributaria por la administración, el contribuyente o

Art. 50.- Pago por consignación:
El pago de la obligación tributaria puede también hacerse mediante consignación, en la forma y ante la autoridad competente que este Código establece.

1.6. COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS

El Servicio de Rentas Internas autoriza tres tipos de documentos:

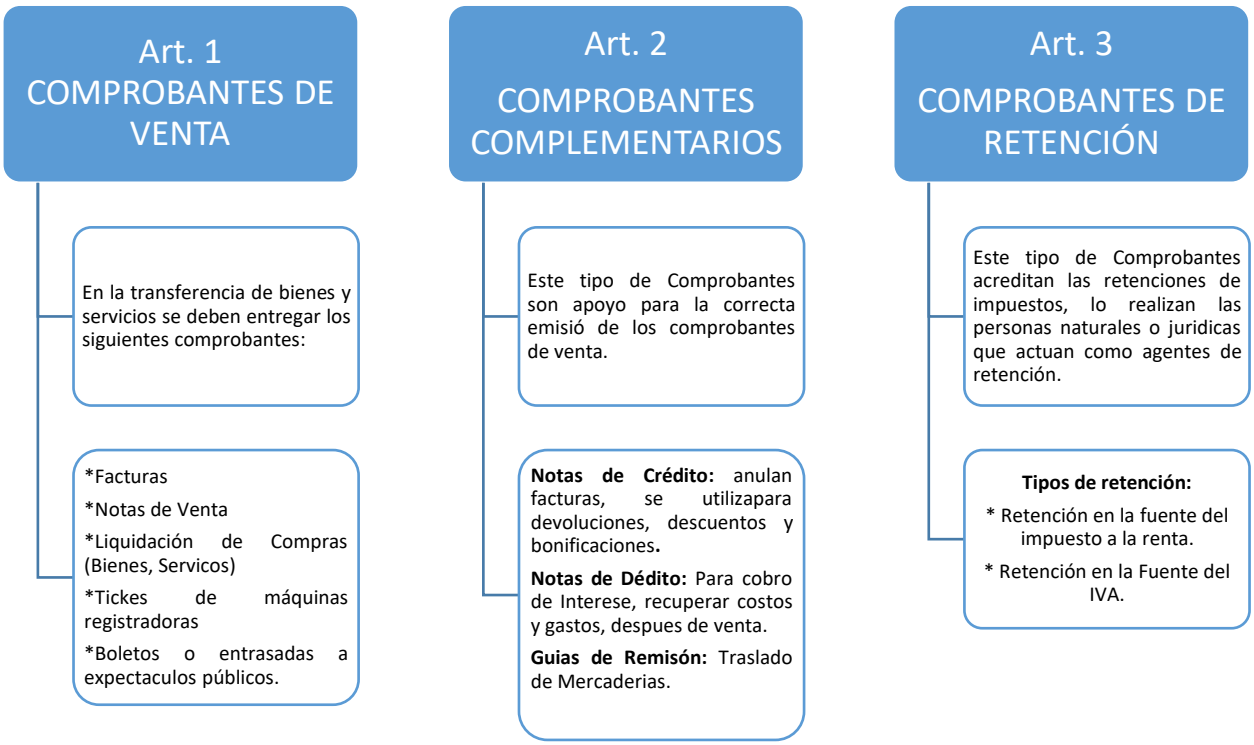


Figura 4
Comprobantes de Venta.
Autor: Maria Elena Criollo.

Art. 4.- Otros documentos autorizados:
Son documentos autorizados, siempre que se identifique, por una parte, al emisor con su razón social o denominación.
1. Los documentos emitidos por instituciones del sistema financiero nacional y las instituciones de servicios financieros emisoras o administradoras de tarjetas de crédito que se encuentren bajo el control de la Superintendencia de Bancos
2. Boletos aéreos o tiquetes electrónicos y documentos de pago por sobrecargas por el servicio de transporte aéreo de personas, emitidos por las compañías de aviación.

3. Guías aéreas o cartas de porte aéreo, físicas o electrónicas y los conocimientos de embarque, cuando cumplan los requisitos que se establezcan en la resolución que para el efecto emita el Director General del Servicio de Rentas Internas.
4. Documentos emitidos por instituciones del Estado en la prestación de servicios administrativos, en los términos establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.
5. La declaración aduanera y demás documentos recibidos en las operaciones de comercio exterior.
6. En el caso de los contratos para la exploración y explotación de hidrocarburos, las liquidaciones que PETROECUADOR o las partes del contrato efectúen por el pago de la tasa de servicios, el costo de operación o cualquier otra remuneración, constituyen el comprobante de venta para los efectos legales pertinentes.
7. Otros que, por su contenido y sistema de emisión, permitan un adecuado control por parte del Servicio de Rentas Internas y se encuentren expresamente autorizados por dicha institución.

REQUISITOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS COMPROBANTES DE VENTA, NOTAS DE CRÉDITO Y NOTAS DE DÉBITO.

COMPU MAX
SOLUCIONES INFORMÁTICAS

R.U.C.: [redacted]

FACTURA

No. 002-002-000000083

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

0508201901160031200100120020020000000837477040611

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN

2019-08-05T15:47:54-05:00

AMBIENTE: PRODUCCION

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO

0508201901160031200100120020020000000837477040611

[redacted]

COMPUMAX

DIRECCIÓN MATRIZ: AV. ALBERTO ZAMBRANO Y CALLE B

DIRECCIÓN SUCURSAL: AV. GONZALEZ SUAREZ Y CESLAO MARIN

Contribuyente Especial Nro. 0

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD SI

Razón social / Nombres y Apellidos: CONSUMIDOR FINAL RUC / CI: 9999999999999

Fecha Emisión: 2019-08-05 Guía Remisión:

Dirección: PUYO

Cod. Principal	Cant.	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Subsidio	Precio sin Subsidio	Descuento	Precio Total
4946	1.00	CABLE DE PODER DE TREBOL DE 1.		2.68			0.00	2.68

Información Adicional

SUBTOTAL 12 % 2.68

SUBTOTAL 0 % 0.00

SUBTOTAL No objeto de IVA

Figura 4
Factura Electrónica Compumax.

REQUISITOS QUE DEBEN TENER LAS FACTURAS

1. Número de RUC emisor
2. Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor
3. Fecha: día, mes y año

4. Denominación del documento. (Comprobantes de venta, comprobantes Complementarios, comprobantes de retención).
5. Numeración de quince dígitos que debe tener todo documentos autorizado por el Servicio de Rentas Internas SRI:

NUMERO DE ESTABLECIMIENTO	GUIÓN	PUNTO DE EMISIÓN	GUIÓN	NUMERO SECUENCIAL DE FACTURA
001	-	001	-	9999999999
3	-	3	-	9

Figura 5
Estructura de los 15 dígitos.
Autor: Maria Elena Criollo.

6. Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda.
7. Los contribuyentes Régimen RIMPE deberán imprimir la leyenda: "Contribuyente RIMPE Negocio Popular o RIMPE Emprendedor.
8. Se deberá incluir también todas las categorías otorgadas por el SRI como:

- Contribuyente Especial
- Agentes de retención
- Obligado a Llevar Contabilidad

PROCEDIMIENTO PARA LLENAR LAS FACTURAS:

- Identificación del adquirente con sus nombres y apellidos, denominación o razón social y número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o cédula de identidad o pasaporte.
- Si la transacción no supera los US $ 50 (cincuenta dólares de los Estados Unidos de América), podrá consignar la leyenda "CONSUMIDOR FINAL
- Fecha de emisión.
- Descripción o concepto del bien transferido o del servicio prestado.
- Indicando la cantidad y unidad de medida.
- Precio unitario de los bienes o precio del servicio.
- Valor subtotal de la transacción, sin incluir impuestos.
- Descuentos o bonificaciones.
- Impuesto al valor agregado, señalando la tarifa respectiva.
- En el caso de las ventas efectuadas por los productores nacionales de bienes gravados con el ICE, se consignará el impuesto a los consumos especiales por separado.
- Importe total de la transacción.
- Signo y denominación de la moneda en la cual se efectúa la transacción, únicamente en los casos en que se utilice una moneda diferente a la de curso legal en el país.
- Número de las guías de remisión, cuando corresponda.
- Forma de pago.

1.7. COMPROBANTES DE RETENCIÓN

Los comprobantes de retención son documentos fiscales que acreditan la retención de impuestos que se realiza sobre ciertos pagos, como salarios, honorarios, o compras. Estos comprobantes son importantes porque sirven como prueba de que se ha

cumplido con la obligación tributaria de retener y remitir impuestos al Estado.

Tipos de Comprobantes de Retención

1. **Comprobante de Retención de Impuesto a la Renta**: Se utiliza cuando se retiene el impuesto a la renta sobre pagos realizados a personas naturales o jurídicas.
2. **Comprobante de Retención de IVA**: Se utiliza para la retención del Impuesto al Valor Agregado en ciertas transacciones.

Quiénes Deben Emitir Comprobantes de Retención

Según la ley tributaria del Ecuador, deben emitir comprobantes de retención:

1. **Contribuyentes**: Aquellos que realizan pagos sujetos a retención, como empresas y personas naturales que actúan como agentes de retención.
2. **Agentes de Retención**: Son aquellos que, por disposición de la ley, están obligados a retener impuestos en el momento de realizar un pago. Esto incluye a empresas que contratan servicios o compran bienes.

1.8. DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS.

Los documentos complementarios son aquellos que se utilizan en el sistema tributario ecuatoriano para respaldar y complementar las operaciones comerciales y las transacciones que generan obligaciones tributarias. Estos documentos son importantes para la correcta justificación de los ingresos y gastos en la contabilidad de las empresas y para el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Tipos de Documentos Complementarios

1. **Notas de Crédito**: Se utilizan para anular o modificar facturas emitidas, generalmente en casos de devoluciones de productos o ajustes en el precio.
2. **Notas de Débito**: Se utilizan para aumentar el monto de una factura previamente emitida, por ejemplo, en caso de ajustes por servicios adicionales.
3. **Comprobantes de Retención**: Aunque ya se mencionaron, son considerados documentos complementarios porque respaldan las retenciones de impuestos realizadas en las transacciones.
4. **Guías de Remisión**: Documentos que acompañan a la mercancía durante su transporte, indicando la procedencia y el destino de los bienes.

Quiénes Deben Emitir Documentos Complementarios

Según la ley tributaria del Ecuador, deben emitir documentos complementarios:

1. **Contribuyentes**: Todas las personas naturales o jurídicas que realicen actividades económicas y que estén obligadas a llevar contabilidad.
2. **Agentes de Retención**: Aquellos que retienen impuestos en el momento de realizar un pago también deben emitir los comprobantes de retención como documentos complementarios.

1.9. DE LA BAJA Y ANULACIÓN DE COMPROBANTES DE VENTA, DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS Y **COMPROBANTES DE RETENCIÓN**

Motivos para dar de baja:

1. Vencimiento del plazo de vigencia de los documentos.
2. Cierre del establecimiento.
3. Cierre del punto de emisión.

4. Deterioro de los documentos.
5. Robo, hurto o extravío de los documentos.
6. Cese de operaciones.
7. Existencia de fallas técnicas generalizadas en los documentos.
8. Pérdida de la calidad de contribuyente especial o ser obligado a llevar contabilidad del emisor.
9. Cambio de nombres, apellidos, razón social, denominación, dirección u otras condiciones del emisor que hayan sido registradas en el RUC.
10. Suspensión por parte del Servicio de Rentas Internas de la autorización para emitir los documentos a los que se refiere este reglamento. 11. Falta de retiro, por parte del contribuyente, luego del plazo de tres meses, de los trabajos de impresión solicitados. En este caso será el mismo establecimiento gráfico autorizado, el que solicite la baja.
12. Cambio del régimen impositivo del contribuyente.
13. Impresión de documentos sin solicitud del contribuyente. En este caso, el contribuyente deberá presentar la respectiva denuncia y reportar el hecho a la Administración Tributaria.
14. No utilización de boletos o entradas en el espectáculo público para el que fueron autorizados.

MOTIVOS PARA LA ANULACIÓN:
Los comprobantes emitidos con errores (deben ser conservados por siete años en los archivos del contribuyente en original, junto con todas las copias, y ordenados cronológicamente).

FACTURACIÓN ELETRÓNICA

La facturación electrónica en Ecuador está regulada principalmente por la **Resolución NAC-DGERCGC12-00105**, emitida por el Servicio de Rentas Internas (SRI) el 10 de febrero de 2012. Esta resolución estableció las normas para la emisión obligatoria de comprobantes electrónicos para ciertos contribuyentes. La implementación de la facturación electrónica se realizó de manera progresiva, obligando a diferentes sectores económicos a adoptar este sistema en diferentes etapas.

La base legal de la facturación electrónica incluye los siguientes puntos clave:

1. **Resolución NAC-DGERCGC12-00105**: Introduce la obligatoriedad de emitir comprobantes electrónicos para ciertos contribuyentes.
2. **Código Tributario y Ley de Régimen Tributario Interno**: Proveen el marco legal general bajo el cual se enmarcan las regulaciones específicas sobre facturación electrónica.
3. **Resolución NAC-DGERCGC20-00000012**: Emitida en marzo de 2020, actualiza y expande los requerimientos de la facturación electrónica, incluyendo la obligación para nuevos grupos de contribuyentes y la adaptación de sistemas de facturación a los nuevos requisitos tecnológicos.

Estas normativas aseguran que la emisión de comprobantes electrónicos sea segura, verificable, y cumpla con los estándares exigidos por el SRI.

https://www.youtube.com/watch?v=xliDf5fw

02

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE Y REGIMEN IMPOSITIVO

2.1 SUSCRIPCIÓN DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE RUC

En el artículo 83 de la Constitución de la República del Ecuador establece que son deberes y responsabilidades de los habitantes del Ecuador acatar y cumplir con la Constitución, la ley y las decisiones legítimas de autoridad competente, cooperar con el Estado y la comunidad en la seguridad social y pagar los tributos establecidos por ley.

Que el artículo 300 de la Constitución de la República del Ecuador señala que el régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos.

Que el artículo 3 de la Ley del Registro Único de Contribuyentes señala que todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligadas a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes.

Que el artículo 8 del Reglamento para la aplicación de la Ley del Registro Único de Contribuyentes señala que los requisitos para la inscripción en el Registro Único de contribuyentes se establecerán mediante Resolución emitida por el Servicio de Rentas Internas.

ETAPAS EL RUC

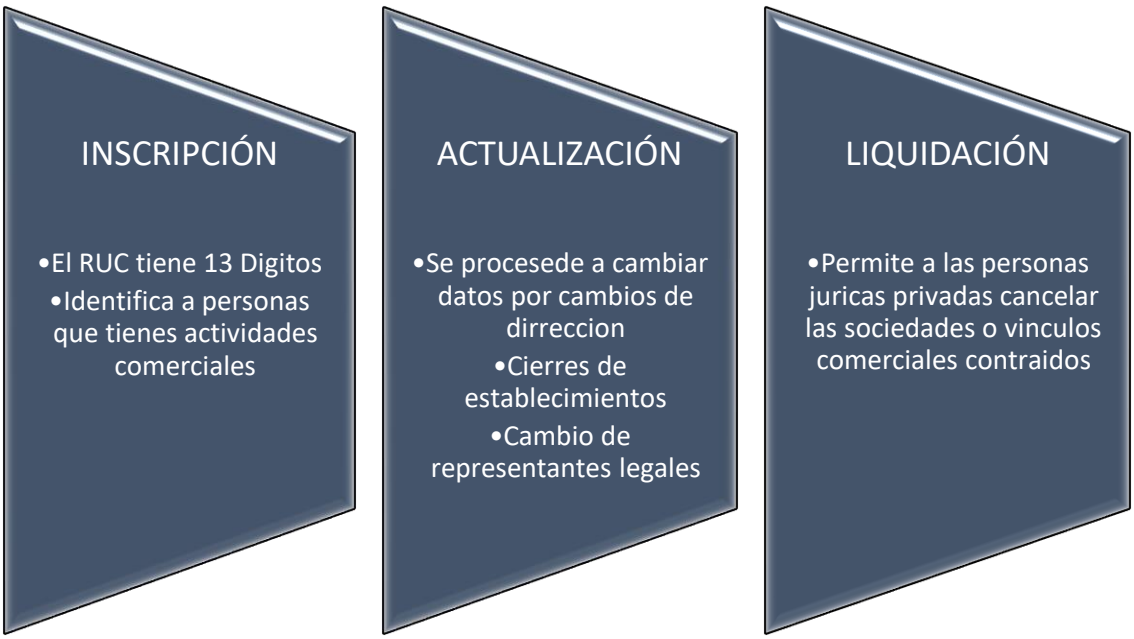


Figura 6
Etapas del RUC
Autor: Maria Elena Criollo.

REQUISITOS PARA EL RUC

1. INSCRIPCIÓN

- Cédula de identidad / Pasaporte
- Certificado de votación
- Copia de un servicio básico
- Correo Electrónico
- Número de Teléfono

2.2. ACTUALIZACIÓN

- Cédula de identidad ó Pasaporte
- Certificado de votación
- Documento para registrar el cambio de RUC

2.3. LIQUIDACIÓN

- Cédula de identidad / Pasaporte
- Certificado de votación
- Documento que sustente la cancelación de la sociedad de acuerdo a cada tipo de sociedad
- Solicitud de cancelación de RUC Sociedades.

Figura 7
Ciclo del Contribuyente.
Servicio de Rentas Internas SRI

COMO ESTA CONFORMA EL RUC

CARACTERISTICAS	RUC
Personas Naturales y extranjeros residentes	
Sociedades Privadas y extranjeras no residentes (Sin cedula de identidad) • Dos primeros dígitos código de la provincia donde se emite el RUC • Tercer digito siempre 9 • Del cuarto al décimo digito son números consecutivos • Los tres últimos dígitos 001	
Sociedades Publicas • Dos primeros dígitos código de la provincia donde se emite el RUC • Tercer digito siempre 6 • Del cuarto al décimo digito son números consecutivos • Los tres últimos dígitos 001	

Figura 8
Conformación del RUC.
Servicio de Rentas Internas SR y Maria Elena Criollo

COMO ACTUALIZAR EL RUC EN LÍNEA

https://www.youtube.com/watch?v=Sj2lajQEDP8

TIPOS DE RÉGIMEN

Figura 9
Tipos de Régimen.
Servicio de Rentas Internas SRI

https://www.youtube.com/watch?v=aRKDGzsow84

2.4. LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO.

La Ley de Régimen Tributario Interno de Ecuador es un conjunto de normas que regula la creación, administración y recaudación de impuestos en el país. Esta ley establece las disposiciones generales sobre los tributos internos, así como los derechos y obligaciones de los contribuyentes y de la administración tributaria.

Principales Aspectos de la Ley de Régimen Tributario Interno

1. **Impuestos Regulados**: La ley abarca diversos impuestos, como el Impuesto a la Renta, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto a los Consumos Especiales, entre otros.

2. **Contribuyentes**: Define quiénes son considerados contribuyentes, incluyendo personas naturales y jurídicas, y establece sus obligaciones fiscales.

3. **Administración Tributaria**: Establece las funciones y competencias del Servicio de Rentas Internas (SRI), que es la entidad encargada de la recaudación y control de los tributos.

4. **Procedimientos**: Regula los procedimientos para la determinación, recaudación y fiscalización de los impuestos, así como los derechos de los contribuyentes, como el derecho a la defensa y a la confidencialidad.

5. **Sanciones**: Establece las sanciones y multas aplicables a los contribuyentes que incumplen con sus obligaciones tributarias.

6. **Incentivos y Exoneraciones**: La ley también puede incluir disposiciones sobre incentivos fiscales y exoneraciones para ciertos sectores o actividades económicas.

Importancia

La Ley de Régimen Tributario Interno es fundamental para el funcionamiento del sistema tributario en Ecuador, ya que proporciona un marco legal claro que regula las relaciones entre el Estado y los contribuyentes, asegurando la recaudación de ingresos necesarios para el financiamiento del gasto público.

2.5. REGLAMENTO DE APLICACIÓN A LA LEY DE REGIMEN TRIBUTARARIO INTERNO.

El Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno en Ecuador es un conjunto de normas que complementan y detallan las disposiciones establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interno. Este reglamento tiene como objetivo facilitar la interpretación y aplicación de la ley, proporcionando directrices específicas sobre diversos aspectos del sistema tributario.

Principales Aspectos del Reglamento

1. **Definiciones y Conceptos**: El reglamento incluye definiciones claras de términos y conceptos utilizados en la ley, lo que ayuda a evitar ambigüedades en su interpretación.

2. **Procedimientos Administrativos**: Establece los procedimientos que deben seguir los contribuyentes y la administración tributaria en relación con la determinación,

recaudación y fiscalización de impuestos.

3. **Obligaciones de los Contribuyentes**: Detalla las obligaciones específicas que deben cumplir los contribuyentes, como la presentación de declaraciones, el pago de impuestos y la emisión de comprobantes.

4. **Facultades del SRI**: Define las facultades y competencias del Servicio de Rentas Internas (SRI) en la administración y control de los tributos, incluyendo la fiscalización y la imposición de sanciones.

5. **Incentivos y Exoneraciones**: Proporciona información sobre los incentivos fiscales y exoneraciones que pueden aplicarse a ciertos sectores o actividades económicas, así como los requisitos para acceder a ellos.

6. **Sanciones y Recursos**: Establece las sanciones aplicables a los contribuyentes que incumplen con sus obligaciones tributarias y los recursos que pueden interponer en caso de desacuerdos con la administración tributaria.

Importancia

El Reglamento de Aplicación es crucial para la correcta implementación de la Ley de Régimen Tributario Interno, ya que proporciona un marco operativo que facilita el cumplimiento de las obligaciones fiscales y asegura una administración tributaria eficiente y transparente.

2.6 TIPOS DE CONTRIBUYENTES

Los contribuyentes se clasifican en diferentes tipos, dependiendo de su naturaleza, actividad económica y obligaciones fiscales. A continuación, se describen los principales tipos de contribuyentes:

1. Personas Naturales

- **Contribuyentes Individuales**: Son individuos que generan ingresos y están sujetos a impuestos sobre la renta. Pueden ser trabajadores independientes, profesionales, comerciantes, entre otros.
- **Régimen Simplificado**: Este régimen está destinado a pequeños contribuyentes que cumplen con ciertos requisitos de ingresos y que pueden optar por un sistema simplificado de tributación.

2. Personas Jurídicas

- **Empresas**: Incluyen sociedades anónimas, limitadas, y otras formas de organización empresarial que generan ingresos y están sujetas a impuestos sobre la renta y otros tributos.
- **Entidades Sin Fines de Lucro**: Organizaciones que no persiguen fines de lucro, pero que pueden estar sujetas a ciertas obligaciones tributarias dependiendo de sus actividades.

3. Contribuyentes Especiales

- **Agentes de Retención**: Son aquellos que, por disposición de la ley, están obligados a retener impuestos en el momento de realizar un pago a otros contribuyentes. Esto incluye empresas que contratan servicios o compran bienes.
- **Contribuyentes del Régimen de Microempresas**: Pequeñas empresas que cumplen con ciertos criterios de ingresos y que pueden beneficiarse de un régimen tributario simplificado.

4. Contribuyentes No Residentes

- **Personas o Empresas Extranjeras**: Aquellos que no tienen residencia en Ecuador pero que generan ingresos en el país, y que están sujetos a impuestos sobre esos ingresos.

5. Contribuyentes del Régimen General

- **Contribuyentes que no califican para regímenes simplificados**: Aquellos que deben cumplir con todas las obligaciones fiscales establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interno, incluyendo la presentación de declaraciones y el pago de impuestos.

2.6.1. RÉGIMEN GENERAL

En el Ecuador, el régimen general está conformado por contribuyentes que son personas naturales o personas jurídicas dedicadas a las actividades comerciales.

Características de los contribuyentes que pertenecen al régimen general:

Monto de Ingresos: Superiores a los 300.000,00 dólares al año

Obligaciones:

- Emisión de Comprobantes de Venta, Comprobantes Complementarios y Comprobantes de Retención Electrónicos.
- Obligados a Llevar Contabilidad
- Declaración de IVA mensual
- Declaración de retenciones Formulario 103
- Presentación de Anexos ATS, RDEP, Patrimonial.

PRESENTACIÓN DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Noveno Dígito	Fecha de Declaración	Declaracion IVA mensual	Declaración Retenciones	Anexos ATS	Anexos RDEP	Anexos PT
1	10 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente
2	12 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente
3	14 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente
4	16 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente
5	18 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente
6	20 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente
7	22 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente
8	24 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente
9	26 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente
0	28 de cada mes	Mensual	Mensual	Mensual	Enero año siguiente	Mayo año siquiente

Figura 10
Fechas de las Obligaciones régimen general.
Maria Elena Criollo

EMPRESAS QUE PERTENECEN AL RÉGIMEN GENERAL

- **Productos manufacturados**: Como textiles, alimentos procesados, productos de metal, muebles, entre otros.

- **Bienes de consumo**: Tales como electrónicos, ropa, calzado, y productos de limpieza.
- **Servicios profesionales**: Incluye consultorías, servicios legales, contabilidad, y asesorías en diversas áreas.
- **Servicios comerciales**: Como venta de productos al por mayor y al por menor, restaurantes, hoteles, y transporte.

AÑO 2023 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción Básica	% Impuesto Fracción Excedente
0	11.722	0	0%
11.722	14.930	0	5%
14.930	19.385	160	10%
19.385	25.638	606	12%
25.638	33.738	1.356	15%
33.738	44.721	2.571	20%
44.721	59.537	4.768	25%
59.537	79.388	8.472	30%
79.388	105.580	14.427	35%
105.580	En adelante	23.594	37%

https://www.sri.gob.ec/declaracion-impuesto-a-la-renta-2023

2.6.2. REGIMEN RIMPE

El Régimen Impositivo para Microempresas RIMPE) se divide en dos categorías principales: **RIMPE Negocios Populares Y RIMPE Emprendedores.**

Actividades no sujetas al RIMPE
No estarán sujetos a este régimen los ingresos provenientes de:

- Actividades relacionadas a contratos de construcción y actividades de urbanización, lotización y otras similares (Arts. 28 y 29 de la Ley de Régimen Tributario Interno).
- Actividades profesionales, mandatos y representaciones.
- Actividades de transporte.
- Actividades agropecuarias.
- Actividades de comercializadoras de combustible.
- Actividades en relación de dependencia.
- Rentas de capital.
- Regímenes especiales.
- Inversión extranjera directa y actividades en asociación pública-privada.
- Sector de hidrocarburos, minería, petroquímica, laboratorios médicos y farmacéuticas, industrias básicas, financiero, seguros y Economía Popular y Solidaria.
- Artesanos.

Además, tampoco estarán sujetos a este régimen quienes hayan recibido **ingresos brutos superiores a USD 300.000 en el año anterior**, ni quienes se encuentren inscritos en el RUC sin actividad económica registrada.

RÉGIMEN RIMPE Negocios Populares

Límite inferior (USD)	Límite superior (USD)	Impuesto a la fracción básica	Tipo marginal (%)
-	$ 20.000,00	$ 60,00	$ 0,00

https://www.sri.gob.ec/declaracion-impuesto-a-la-renta-2023

CARACTERÍSTICAS DE LOS CONTRIBUYENTES RIMPE "NEGOCIO POPULAR":

- **Documentos que deben emitir:** Notas de Venta Físicas.
- **Incluir la Leyenda** "RIMPE Negocio Popular".
- **Dirigido a:** Pequeños negocios con ingresos anuales de hasta $20,000.
- **Beneficios:** Estos contribuyentes declaran una vez al año el Impuesto a la Renta.
- **Obligaciones:** Llevar un registro de ingresos.
- **Pago:** Paga 60 dólares al año por concepto del impuesto a la renta.

Ambos están diseñados para facilitar el cumplimiento tributario de pequeños negocios y emprendimientos, pero tienen diferencias clave en cuanto a los requisitos y beneficios.

RÉGIMEN RIMPE Emprendedores

- **Documentos que deben emitir:** Emisión de Comprobantes de Venta, Comprobantes Complementarios y Comprobantes de Retención Electrónicos.
- **Incluir la Leyenda** "REGIMEN RIMPE".
- **Dirigido a:** Negocios que generan ingresos anuales entre $20,001 y $300,000.
- **Impuesto:** Pagan un impuesto único basado en sus ingresos, eliminando la necesidad de pagar el IVA y el Impuesto a la Renta por separado. Este impuesto es progresivo, adaptándose al nivel de ingresos.
- **Obligaciones:** Están obligados a presentar declaraciones semestrales y también deben emitir comprobantes electrónicos. Además, deben cumplir con ciertos requisitos contables, aunque de manera más simplificada que otros regímenes tributarios.

Límite inferior (USD)	Límite superior (USD)	Impuesto a la fracción básica	Tipo marginal (%)
-	$ 20.000,00	$ 60,00	0%
$ 20.000,00	$ 50.000,00	$ 60,00	1%
$ 50.000,01	$ 75.000,00	$ 360,00	1,25%
$ 75.000,01	$ 100.000,00	$ 672,50	1,50%
$ 100.000,01	$ 200.000,00	$ 1.047,50	1,75%
$ 200.000,01	$ 300.000,00	$ 2.797,52	2%

https://www.sri.gob.ec/declaracion-impuesto-a-la-renta-2023

VENTAJAS DE LOS DOS REGÍMENES:

- **Simplificación Administrativa:** Reducen la carga burocrática y facilitan el cumplimiento tributario.
- **Acceso a Beneficios:** Los negocios populares tienen exoneraciones significativas, mientras que los emprendedores disfrutan de tasas impositivas reducidas.

ASPECTOS IMPORTANTES DE LOS TIPOS DE CONTRIBUYENTES

DEBER FORMAL	ANTES	AHORA	
	RÉGIMEN GENERAL	RIMPE	
		NEGOCIO POPULAR	EMPRENDEDOR
Comprobantes de venta.	Factura (se desglosa el IVA).	Notas de venta (no se desglosa el IVA). **Leyenda:** Contribuyente Negocio Popular - Régimen RIMPE	Factura (se desglosa el IVA). **Leyenda:** Contribuyente Régimen RIMPE
Declaración del IVA.	Declaraciones mensuales o semestrales (la periodicidad depende de la tarifa del IVA de sus actividades económicas).	No aplica declaraciones del IVA.	Declaraciones semestrales del IVA (julio y enero).
Declaración del Impuesto a la Renta.	**Personas naturales:** Es obligatorio realizar la declaración del Impuesto a la Renta únicamente si sus ingresos en el año superan el valor de la fracción básica desgravada del Impuesto a la Renta (**Año 2022:** USD 11.310). **Sociedades:** Presentación obligatoria de la declaración del Impuesto a la Renta en el mes de abril.	La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria y se realizará en el mes de marzo del siguiente ejercicio fiscal.	La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria y se realizará en el mes de marzo del siguiente ejercicio fiscal.

https://www.sri.gob.ec

2.6.3. EXCEPCIONES

Las excepciones tributarias en Ecuador son disposiciones legales que permiten a ciertos contribuyentes o actividades económicas no estar sujetos a la obligación de pagar determinados impuestos o a beneficiarse de un tratamiento fiscal preferencial. Estas excepciones pueden ser temporales o permanentes y están diseñadas para fomentar el desarrollo de ciertos sectores, promover inversiones o aliviar la carga fiscal de grupos específicos.

Tipos de Excepciones Tributarias

1. **Exoneraciones**: Se refiere a la liberación total de la obligación de pagar un impuesto. Por ejemplo, ciertas organizaciones sin fines de lucro pueden estar exoneradas del Impuesto a la Renta.

2. **Reducciones de Impuestos**: Consiste en la disminución del monto a pagar de un impuesto. Por ejemplo, algunas actividades económicas pueden beneficiarse de tasas impositivas reducidas.

3. **Régimen de Incentivos**: Se otorgan beneficios fiscales a sectores específicos, como la agricultura, la industria, o la inversión en zonas de

desarrollo económico. Estos incentivos pueden incluir exoneraciones temporales de impuestos o créditos fiscales.

4. **Tratamientos Especiales**: Algunas actividades o sectores pueden recibir un tratamiento fiscal diferente, como los exportadores, que pueden estar exentos del IVA en sus ventas al exterior.

Ejemplos de Excepciones Tributarias

- **Zonas Francas**: Las empresas que operan en zonas francas pueden estar exentas de ciertos impuestos, como el IVA y el Impuesto a la Renta, para fomentar el comercio y la inversión en esas áreas.
- **Proyectos de Inversión**: Inversiones en sectores estratégicos pueden recibir exoneraciones fiscales como parte de políticas gubernamentales para atraer capital extranjero.
- **Organizaciones No Gubernamentales (ONG)**: Muchas ONG están exentas de impuestos sobre la renta, siempre que sus actividades se alineen con sus objetivos sociales y no generen lucro.

2.7. DEBERES FORMALES

Los deberes formales de los contribuyentes en Ecuador son obligaciones establecidas por la ley tributaria que deben cumplir para garantizar el correcto funcionamiento del sistema fiscal. Estos deberes son esenciales para la administración tributaria y para asegurar que los contribuyentes cumplan con sus responsabilidades fiscales. A continuación se detallan los principales deberes formales de los contribuyentes en Ecuador para el año 2024:

1. Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- Todos los contribuyentes deben inscribirse en el RUC, que es el registro que identifica a las personas naturales y jurídicas que realizan actividades económicas en el país.

2. Emisión de Comprobantes de Venta

- Los contribuyentes están obligados a emitir comprobantes de venta por las transacciones comerciales que realicen, como facturas, notas de venta, y comprobantes de retención, según corresponda.

3. Presentación de Declaraciones

- Deben presentar las declaraciones de impuestos correspondientes, como la declaración del Impuesto a la Renta, el IVA, y otros tributos, dentro de los plazos establecidos por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

4. Pago de Impuestos

- Los contribuyentes deben realizar el pago de los impuestos que les correspondan en las fechas establecidas, evitando así sanciones por incumplimiento.

5. Llevar Contabilidad

- Las personas jurídicas y ciertos contribuyentes naturales deben llevar una contabilidad adecuada y actualizada, que refleje fielmente sus operaciones económicas.

6. Conservación de Documentación

- Están obligados a conservar la documentación relacionada con sus operaciones comerciales y tributarias, como facturas, recibos, y libros contables, por un período determinado.

7. Cumplimiento de Normativas

- Deben cumplir con las normativas tributarias y administrativas establecidas por el SRI, así como con las disposiciones relacionadas con la presentación de información y auditorías.

8. Actualización de Datos

- Los contribuyentes deben mantener actualizada su información en el RUC, informando cualquier cambio en su situación económica, jurídica o personal.

9. Colaboración con la Administración Tributaria

- Están obligados a colaborar con el SRI en caso de auditorías o requerimientos de información, proporcionando la documentación y datos solicitados.

2.8. CONTRIBUCIONES ESPECIALES

Las contribuciones especiales en Ecuador son un tipo de tributo que se establece con el objetivo de financiar obras o servicios específicos que benefician a un grupo determinado de contribuyentes o a la comunidad en general. Estas contribuciones son diferentes de los impuestos generales, ya que están destinadas a cubrir costos específicos y están vinculadas a beneficios directos que reciben los contribuyentes.

Características de las Contribuciones Especiales

1. **Finalidad Específica**: Las contribuciones especiales se recaudan para financiar proyectos o servicios concretos, como la construcción de infraestructura, la mejora de servicios públicos, o la realización de obras de desarrollo en una determinada área.
2. **Beneficio Directo**: Los contribuyentes que pagan estas contribuciones suelen recibir un beneficio directo de las obras o servicios financiados. Por ejemplo, los propietarios de terrenos en una zona donde se construye una carretera pueden ser sujetos a una contribución especial para financiar dicha obra.
3. **Determinación de la Base Imponible**: La base imponible

de las contribuciones especiales puede variar según el tipo de obra o servicio y se determina en función de criterios específicos, como el valor de la propiedad o el uso del servicio.

4. **Temporalidad**: A menudo, las contribuciones especiales son temporales y se establecen por un período determinado, hasta que se complete la obra o se financie el servicio específico.

03

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA

3.1. IVA IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, HECHO GENERADOR

El hecho generador del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en Ecuador es el evento o la circunstancia que da origen a la obligación de pagar este impuesto. En términos simples, es la acción o situación que activa la recaudación del IVA. Según la legislación ecuatoriana, el hecho generador del IVA se produce en las siguientes situaciones:

1. Venta de Bienes

- La transferencia de propiedad de bienes muebles, ya sean tangibles o intangibles, está sujeta al IVA. Esto incluye la venta de productos, mercancías y otros bienes.

2. Prestación de Servicios

- La prestación de servicios, ya sean profesionales, técnicos, o de cualquier otra índole, también genera la obligación de pagar IVA. Esto incluye servicios de consultoría, educación, salud, entre otros.

3. Importación de Bienes

- La importación de bienes al país está sujeta al IVA. Esto significa que cuando un contribuyente trae productos desde el extranjero, debe pagar el IVA correspondiente en el momento de la importación.

4. Uso o Aprovechamiento de Bienes

- El uso o aprovechamiento de bienes que se encuentren en el país, como el alquiler de propiedades o la cesión de derechos, también puede generar la obligación de pagar IVA.

5. Operaciones de Consumo

- Cualquier operación que implique el consumo de bienes o servicios en el país, que no esté exenta de IVA, se considera un hecho generador del impuesto.

ASPECTOS IMPORTANTES DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA
*** Objeto del IVA**
Grava la transferencia de dominio o importación de bienes muebles corporales y la prestación de servicios en todas sus etapas.
*** Concepto de Transferencia**
Se considera transferencia cualquier acto o contrato que implique la transferencia de bienes muebles corporales, derechos de autor, y derechos conexos.
*** Sujeto Pasivo**
Personas naturales y sociedades que realicen transferencias comerciales, importaciones o presten servicios.
*** Base Imponible**
• En transacciones locales: precio de venta menos descuentos. • En importaciones: suma del valor CIF más impuestos y recargos.
*** Tarifas del IVA**
• 0% según el tipo de bien o servicio. • 12% según el tipo de bien o servicio.

* Bienes con Tarifa 0%
• Productos alimenticios • Medicinas • Libros • Energía eléctrica • Lámparas LED • Vehículos eléctricos, entre otros.
*** Servicios con Tarifa 0%**
• Transporte de pasajeros y carga • Servicios de salud • Educación • Servicios religiosos • Servicios artísticos y culturales, entre otros.
*** Retenciones del IVA**
Agentes de retención: Son designados por el SRI y están obligados a retener una parte del IVA en cada transacción. **Momento de la retención:** La retención del IVA se realiza en el momento del pago de la factura o del anticipo. **Concepto:** Retención en la Fuente del IVA **PORCENTAJES:** • 10% De contribuyente especial a contribuyente especial • 20% Transacciones instituciones financieras • 30% Transferencias de Bienes • 70% transferencias de servicios • 100% Arriendos, Servicios profesionales y en Compra de bienes y servicios con Liquidación de compra.
*** Declaración y Pago**
Declaración mensual para transacciones con tarifa 12%, y semestral para transacciones con tarifa 0%.

Figura 11
Cuadro del IVA.
Servicio de Rentas Internas SRI

3.2. BIENES Y SERVICIOS CON 0% IVA

Esta tabla presenta una clasificación clara de las transferencias que no están sujetas al IVA y de los bienes y servicios que tienen una tarifa del 0% de IVA en Ecuador.

Transferencias no objeto de IVA	Bienes y Servicios con tarifa 0% de IVA
1. Aportes en especie a sociedades.	**Bienes:**
2. Adjudicaciones por herencia o por liquidación de sociedades, inclusive de la sociedad conyugal.	1. Productos alimenticios de origen agrícola, avícola, pecuario, apícola, cunícola, bioacuáticos, forestales, carnes en estado natural y embutidos.
3. Ventas de negocios en las que se transfiera el activo y el pasivo.	2. Leches en estado natural, pasteurizada, homogeneizada o en polvo de producción nacional, quesos y yogures.

Transferencias no objeto de IVA	Bienes y Servicios con tarifa 0% de IVA
4. Fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades.	3. Pan, azúcar, panela, sal, manteca, margarina, avena, maicena, fideos, harinas de consumo humano, enlatados nacionales de atún, etc.
5. Donaciones a entidades y organismos del sector público, inclusive empresas públicas, y a instituciones sin fines de lucro.	4. Semillas certificadas, bulbos, plantas, esquejes y raíces vivas, fertilizantes, insecticidas, pesticidas, fungicidas, herbicidas.
6. Cesión de acciones, participaciones sociales y demás títulos valores.	5. Tractores, arados, cosechadoras, sembradoras, bombas de fumigación, aspersores, etc.
7. Cuotas o aportes de condóminos para el mantenimiento de condominios dentro del régimen de propiedad horizontal.	6. Medicamentos y drogas de uso humano, materia prima e insumos para su producción.
	7. Papel bond, libros y material complementario comercializado con libros.
	8. Bienes exportados.
	9. Bienes introducidos al país por diplomáticos, pasajeros, en casos de donaciones y bajo regímenes especiales.
	10. Energía eléctrica.
	11. Lámparas fluorescentes.
	12. Aviones, avionetas y helicópteros para transporte comercial.
	13. Vehículos híbridos o eléctricos con base imponible de hasta USD 35,000.
	14. Artículos introducidos bajo Tráfico Postal Internacional con valor en aduana menor o igual al 5% de la fracción básica desgravada.
	15. Oro adquirido por el Banco Central del Ecuador y otras entidades autorizadas.
	16. Cocinas eléctricas y sistemas eléctricos de calentamiento de agua para uso doméstico.
	Servicios:
	1. Transporte nacional terrestre y acuático de pasajeros y carga, y transporte internacional de carga.
	2. Servicios de salud, medicina prepagada, y fabricación de medicamentos.
	3. Alquiler o arrendamiento de inmuebles destinados exclusivamente para vivienda.
	4. Servicios públicos de energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y recolección de basura.
	5. Servicios de educación en todos los niveles.
	6. Servicios de guarderías infantiles y hogares de ancianos.
	7. Servicios religiosos.

Transferencias no objeto de IVA	Bienes y Servicios con tarifa 0% de IVA
	8. Servicios de impresión de libros.
	9. Servicios funerarios.
	10. Servicios administrativos prestados por el Estado y entidades del sector público.
	11. Espectáculos públicos.
	12. Servicios bursátiles.
	13. Servicios exportados.
	14. Paquetes de turismo receptivo.
	15. Peaje y pontazgo.
	16. Sistemas de lotería de la Junta de Beneficencia de Guayaquil y Fe y Alegría.
	17. Servicios de aero fumigación.
	18. Servicios prestados por artesanos calificados y sus talleres.
	19. Servicios de refrigeración, enfriamiento y congelamiento para conservar bienes alimenticios.
	20. Seguros y reaseguros de salud y vida.
	21. Servicios prestados por clubes sociales, gremios profesionales, cámaras de la producción, sindicatos, etc.

Figura 12
Productos Exentos y productos 0% IVA.
Maria Elena Criollo

3.3. BIENES Y SERVICIOS CON 12% IVA

En Ecuador, la tarifa estándar del IVA es del 12%. A continuación, te detallo los productos y servicios que están sujetos a esta tarifa:

Productos que gravan el 12% de IVA:
1. **Productos electrónicos:** Computadoras, teléfonos móviles, televisores, electrodomésticos, entre otros.
2. **Automóviles y motocicletas:** Excepto vehículos híbridos o eléctricos con un valor imponible hasta USD 35,000.
3. **Ropa y calzado:** Toda la vestimenta, calzado y accesorios, excepto aquellos específicamente exentos.
4. **Bebidas alcohólicas:** Incluye cerveza, vino, licores y otras bebidas alcohólicas.
5. **Productos de belleza y cuidado personal:** Cosméticos, perfumes, cremas, entre otros.
6. **Juguetes:** Todos los tipos de juguetes, incluidos electrónicos y tradicionales.

7. **Muebles y enseres domésticos:** Todo tipo de muebles, electrodomésticos y otros enseres del hogar.
8. **Herramientas y maquinaria:** Herramientas manuales, eléctricas y maquinaria para uso no agrícola.
Servicios que gravan el 12% de IVA:
1. **Servicios de telecomunicaciones:** Telefonía móvil, internet, televisión por cable, entre otros.
2. **Servicios de hotelería y hospedaje:** Estancias en hoteles, hostales, y otros tipos de alojamiento.
3. **Restaurantes y catering:** Servicios de comida y bebida ofrecidos en restaurantes y por empresas de catering.
4. **Servicios de entretenimiento:** Incluye entradas a cines, teatros, conciertos, parques de diversiones, entre otros.
5. **Servicios financieros:** Algunos servicios bancarios y financieros, excepto aquellos expresamente exentos.
6. **Servicios profesionales:** Consultorías, asesorías legales, contables, de ingeniería, publicidad, entre otros.
7. **Arrendamiento de bienes inmuebles comerciales:** Incluye el alquiler de locales comerciales, oficinas y bodegas.
8. **Transporte aéreo nacional de pasajeros:** Excepto en la provincia de Galápagos.

Figura 12
Productos Exentos y productos 12% IVA.
Maria Elena Criollo

En general, el 12% de IVA se aplica a una amplia gama de bienes y servicios que no están incluidos en las listas de exenciones o tarifas reducidas (0%). Es importante siempre verificar las actualizaciones legales ya que las regulaciones tributarias pueden cambiar.

EJERCICIOS DE APLICACIÓN DEL CÁLCULO DEL IVA

Ejercicio 1: Cálculo del 12% de IVA sobre un bien o servicio
Supongamos que un producto tiene un precio neto (sin IVA) de $100,00
Pasos para calcular el IVA del 12%:
1. Determina el porcentaje de IVA:
IVA=12%
2. Calcula el valor del IVA:
Valor del IVA=Precio Neto × (12%IVA)
valor del IVA = 100 X 12% = 100 X 0,12 = $ 12,00
3. Calcula el precio final (incluyendo IVA):
Precio Final=Precio Neto+Valor del IVA
Precio Final=100 + 12 = $ 112,00
Resultado:
Precio Neto: $ 100,00
Valor del IVA (12%): $ 12,00
Precio Final (con IVA): $ 112,00
IVA 12%: Se agrega al precio neto, resultando en un precio final más alto (en este caso, $112,00).
Ejercicio 2: Cálculo del 0% de IVA sobre un bien o servicio
Supongamos que un producto tiene un precio neto (sin IVA) de $100 y está gravado con una tarifa de 0%.
Pasos para calcular el IVA del 0%:
1. Determina el porcentaje de IVA:
IVA=0%
2. Calcula el valor del IVA:
Valor del IVA=Precio Neto × (0%IVA)
Valor del IVA = 100 X 0% = 100 X 0 = $ 0,00
3. Calcula el precio final (incluyendo IVA):
Precio Final=Precio Neto+Valor del IVA
Precio Final=100 + 0 = $ 100,00
Resultado:
Precio Neto: $100
Valor del IVA (0%): $0
Precio Final (con IVA): $100
IVA 0%: No se agrega al precio neto, por lo que el precio final es el mismo que el precio neto (en este caso, $100).

Figura 13
Ejercicio práctico 0% y 12% IVA.
Maria Elena Criollo

CRÉDITO TRIBUTARIO DEL IVA

El crédito Tributario de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno

Artículo	Resumen
Art. 66 - Crédito Tributario	Los sujetos pasivos del IVA tienen derecho al crédito tributario por el IVA pagado en adquisiciones locales o importaciones que se destinen a la producción o comercialización de bienes gravados con tarifa 12% o 0%, exportaciones, o paquetes de turismo receptivo. Si se dedican a actividades mixtas (gravadas con 0% y 12%), el crédito se aplica proporcionalmente. No tienen derecho a crédito las entidades públicas, de seguridad social, ni aquellas que operen exclusivamente con tarifa 0%.
Art. 153 - Documentos válidos para crédito tributario	El derecho al crédito tributario se ejerce con documentos aduaneros, comprobantes de venta válidos, y debe constar por separado el IVA pagado. Se permite el crédito total para bienes y servicios gravados con 12%, utilizados en exportaciones, ventas a exportadores, y turismo receptivo.
Art. 154 - Turismo receptivo	Los operadores de turismo receptivo tienen derecho al crédito tributario por el IVA pagado en bienes, activos fijos y servicios adquiridos localmente o importados. Pueden solicitar la devolución del IVA no compensado en el mes siguiente.
Art. 155 - Crédito por retenciones del IVA	El sujeto pasivo utilizará como crédito tributario la totalidad de las retenciones de IVA sufridas. Estos comprobantes deben ser conservados y registrados en contabilidad.
Art. 156 - Sustento del crédito tributario	Solo los comprobantes de retención de IVA válidos sustentan el crédito tributario. Estos deben mantenerse archivados durante el tiempo de prescripción.
Art. 157 - Casos sin derecho a crédito tributario	No hay derecho a crédito en la importación o adquisición de bienes para activos fijos si se destinan a actividades gravadas con tarifa 0%. Tampoco cuando el IVA ha sido reembolsado o en pagos superiores a USD 5,000 no realizados a través del sistema financiero.

Figura 14
Crédito Tributario del IVA.
Maria Elena Criollo

3.4. DETERMINACIÓN DEL IVA 12% CREDITO TRIBUTARIO, IMPUESTO POR PAGAR.

Datos del Ejercicio		
1. IVA en Compras:	$ 2.000,00	
2. IVA en Ventas:	$ 5.000,00	
3. Retenciones en la Fuente del IVA:	$ 500,00	
4. Créditos Tributarios Anteriores:	$ 300,00	
Pasos para la Liquidación del IVA		
1. Determina el IVA generado por las ventas:		
IVA en Ventas:	$ 5.000,00	
2. Aplica el crédito tributario por el IVA de las compras:		
(-) IVA en Compras:	$ 2.000,00	
3. Resta las retenciones en la fuente del IVA:		
(-) Retenciones en la Fuente del IVA:	$ 500,00	
4. Considera los créditos tributarios anteriores:		
(-) = Créditos Tributarios Anteriores:	$ 300,00	
Cálculo de la Liquidación del IVA	**$ 2.200,00**	
APLICACIÓN		
1. IVA causado (IVA en Ventas):		
IVA causado en ventas =	$ 5.000,00	
2. Crédito tributario total disponible:		
Crédito tributario total=	$ 2.000,00	IVA en Compras
	$ 500,00	(+) Retenciones en la Fuente del IVA
	$ 300,00	(+) Creditos Tributarios Anteriores del IVA
	$ 2.800,00	
3. IVA a pagar o saldo a favor:		
IVA a pagar=	$ 5.000,00	IVA Causado
	$ 2.800,00	(-) Credito Tributario Total
Resultado	$ 2.200,00	
IVA a Pagar o Impuestos Por pagar: $2,200		

Figura 15
Ejercicio práctico Credito Tributario.
Maria Elena Criollo

Este es el monto que la empresa deberá pagar a la administración tributaria como resultado de la liquidación del IVA. Si el resultado hubiera sido negativo, significaría un saldo a favor del contribuyente, que podría utilizarse en futuras liquidaciones del IVA.

3.5. LIQUIDACIÓN DEL IVA, COSTO O GASTO.

La liquidación del IVA al costo o gasto se refiere específicamente al proceso mediante el cual los contribuyentes determinan el monto del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que deben pagar o que pueden recuperar, basado en los costos y gastos que han incurrido en el desarrollo de su actividad económica. A continuación, se detallan los aspectos relevantes de este proceso en el contexto ecuatoriano:

Aspectos Clave de la Liquidación del IVA en Ecuador

1. **IVA Crédito**:

   El IVA crédito es el impuesto que los contribuyentes han pagado en la adquisición de bienes y servicios necesarios para su actividad económica. Este monto puede ser deducido del IVA que el contribuyente debe recaudar por sus ventas.

   Para que el IVA crédito sea deducible, es necesario que los bienes o servicios adquiridos estén relacionados directamente con la actividad gravada del contribuyente.

2. **IVA Débito**:

   El IVA débito es el impuesto que los contribuyentes cobran a sus clientes al momento de realizar una venta de bienes o servicios. Este monto es el que debe ser declarado y pagado al Servicio de Rentas Internas (SRI).

   El IVA se aplica a la mayoría de las ventas de bienes y servicios en Ecuador, con algunas excepciones y exenciones.

3. **Liquidación**:

   La liquidación del IVA se realiza al final de cada período fiscal (mensual o trimestral, dependiendo del régimen tributario del contribuyente).

   Los contribuyentes deben presentar una declaración de IVA donde se detalla el IVA crédito y el IVA débito.

4. **Compensación**:

   Si el IVA crédito es mayor que el IVA débito, el contribuyente puede solicitar la devolución del saldo a favor o utilizarlo para compensar futuras obligaciones fiscales.

   En caso contrario, si el IVA débito es mayor, el contribuyente deberá pagar la diferencia al SRI.

3.6. RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IVA

las retenciones en la fuente del IVA son un mecanismo de recaudación anticipada del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que se aplica a ciertos contribuyentes. A continuación, se describen algunos aspectos clave sobre este tema:

1. **Concepto**: La retención en la fuente del IVA implica que el comprador de bienes o servicios retiene un porcentaje del IVA que debe pagar al vendedor y lo entrega directamente al Servicio de Rentas Internas (SRI).

2. **Sujeto Pasivo**: Generalmente, son los contribuyentes que están obligados a realizar la retención aquellos que están registrados como agentes de retención por el SRI.

3. **Porcentaje de Retención**: El porcentaje de retención puede variar dependiendo del tipo de bien o servicio. Por lo general, el porcentaje es del 100% del IVA que se aplica a la transacción.

4. **Obligaciones del Agente de Retención**:

   Debe emitir un comprobante de retención al vendedor.

   Debe declarar y pagar las retenciones realizadas al SRI dentro de los plazos establecidos.

5. **Beneficios para el Vendedor**: El vendedor puede utilizar el comprobante de retención como crédito tributario en su declaración de IVA, lo que le permite disminuir el monto a pagar.

6. **Excepciones**: No todas las transacciones están sujetas a retención. Existen excepciones que deben ser consultadas en la normativa vigente.

7. **Normativa**: Es importante estar al tanto de las resoluciones y normativas emitidas por el SRI, ya que pueden haber cambios en los procedimientos y porcentajes aplicables.

3.6.1. AGENTES DE RETENCIÓN

los agentes de retención del IVA son aquellos contribuyentes que, por disposición del Servicio de Rentas Internas (SRI), están obligados a retener un porcentaje del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en las transacciones comerciales. A continuación, se detallan algunos aspectos importantes sobre los agentes de retención del IVA en Ecuador:

1. **Definición**: Los agentes de retención son personas naturales o jurídicas que, al realizar una compra de bienes o servicios, deben retener un porcentaje del IVA que corresponde al vendedor y remitirlo al SRI.

2. **Clasificación**:

   Agentes de retención obligatorios: Son aquellos que, por su actividad económica o por disposición del SRI, deben retener el IVA en todas sus compras.

   Agentes de retención voluntarios: Son aquellos que, aunque no están obligados, deciden actuar como agentes de retención para facilitar el cumplimiento tributario.

3. **Porcentaje de Retención**: Generalmente, el porcentaje de retención es del 100% del IVA que se aplica a la transacción. Sin embargo, este porcentaje puede variar dependiendo de la normativa vigente y del tipo de bien o servicio.

4. **Obligaciones**:

   - Emitir un comprobante de retención al vendedor, que debe incluir información detallada sobre la transacción.

     Declarar y pagar las retenciones realizadas al SRI dentro de los plazos establecidos.

     Mantener registros adecuados de las retenciones efectuadas.

5. **Beneficios para el Vendedor**: El vendedor puede utilizar el comprobante de retención como crédito tributario en su declaración de IVA, lo que le permite disminuir el monto a pagar.

6. **Normativa**: Es fundamental que los agentes de retención se

mantengan informados sobre las resoluciones y normativas emitidas por el SRI, ya que pueden haber cambios en los procedimientos y requisitos.

7. **Sanciones**: El incumplimiento de las obligaciones como agente de retención puede resultar en sanciones y multas por parte del SRI.

3.6.2. PORCENTAJES DE RETENCIÓN

- El porcentaje de retención del IVA varia de acuerdo al tipo de bien o servicio que se adquiera y es generalmente del **100%** del IVA que se aplica a la depende también del tipo de contribuyente que lo adquiere. Los porcentajes puedes ser:
- 20% entre Contribuyentes especiales
- 30% Bienes
- 70% servicios
- 100% servicios profesionales

04

IMPUESTO A LA RENTA

empresa puede ser de una persona natural, sucesión indivisa y una empresa con personería Jurídica, nacional o extranjera. En el Ecuador el Impuesto a la Renta es pagado de acuerdo al tipo de contribuyente y tipo negocio, el valor lo determina el SERVICIO DE RENTAS INTERNAS SRI.

4.1. OBJETO DEL IMPUESTO A LA RENTA

El IMPUESTO A LA RENTA es un tributo, una obligación, es un valor económico que se paga sobre las ganancias, utilidades o rentas que generan un negocio legalmente constituido, el mismo que debe estar registrado en el RUC y obtener otros permisos necesarios para su funcionamiento, el negocio o

El impuesto a la renta se lo determina durante un año impositivo.

¿CUÁL ES EL EJERCICIO IMPOSITIVO?

El ejercicio impositivo es el periodo contable anual que inicia del 01 de enero al 31 de diciembre de cada año.

Figura 16
Ejercicio Impositivo.
Maria Elena Criollo.

La declaración de **Impuesto a la Renta** es obligatoria para todas las personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad, sucesiones indivisas y las sociedades que sean nacionales o extrajeras que pueden tener residencia o no en el país, dependiendo de su actividad económica.

También para la declaración del Impuesto a la renta se toma en cuenta los ingresos que provienen de la relación de dependencia que supere la base.

Para poder declararlo debes entender estos tres conceptos:

1. **Ingresos Gravados:** Son los ingresos generados con relación a tu actividad económica. ***Por ejemplo,*** los ingresos que se generen por la prestación de cierto servicio o los ingresos que se generen por la venta de algún bien. En el caso de que te encuentres en relación de dependencia, tu sueldo o

bonificación sería el Ingreso Gravado.

4.2. INGRESOS DE FUENTE ECUATORIANA

Son ingresos de fuente ecuatoriana:

- Actividades laborales
- Profesionales
- Comerciales
- Industriales
- Agropecuarias
- Mineras
- De servicios y
- Otras Actividades de carácter económico realizadas en territorio ecuatoriano
- Utilidades
- Regalías
- Dividendos
- Intereses

2. **Ingresos Exentos:** Son los ingresos que no están gravados con el impuesto a la renta por la determinación de la ley. ***Por ejemplo,*** los intereses que genera la cuenta de ahorro en el banco, rendimientos de capital por inversiones con un plazo mayor a 6 meses, pensiones de jubilación, décimo cuarto, décimo tercero y **otros determinados en la ley**.

4.3. EXCEPCIONES Y DEDUCCIONES.

Art 9 Exenciones.pdf

- Los dividendos y utilidades, calculados después del pago del impuesto a la renta
- Los obtenidos por las instituciones del Estado y por las empresas públicas reguladas por la Ley Orgánica de Empresas Públicas
- Aquellos exonerados en virtud de convenios internacionales
- Bajo condición de reciprocidad, los de los estados extranjeros y organismos internacionales
- Los intereses percibidos por personas naturales por sus depósitos de ahorro a la vista pagados por entidades del sistema financiero del país
- Los que perciban los beneficiarios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, por toda clase de prestaciones que otorga esta entidad; las pensiones patronales jubilares conforme el Código del Trabajo; y, los que perciban los miembros de la Fuerza Pública del ISSFA y del ISSPOL; y, los pensionistas del Estado;
- Los provenientes de premios de loterías o sorteos auspiciados por la Junta de Beneficencia de Guayaquil y por Fe y Alegría

3. Gasto deducible: Cualquier gasto que te ayude a mejorar o mantener la renta.

Art 10 Deducciones.pdf

- Adicionalmente aquí podrá encontrar los requisitos de bancarización para la deducción de costos y gastos para Impuesto a la Renta. Bancarización para la deducibilidad de costos y gastos.
- Los costos y gastos imputables al ingreso, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta.

- Los intereses de deudas contraídas con motivo del giro del negocio.
- Los impuestos, tasas, contribuciones, aportes al sistema de seguridad social obligatorio que soportare la actividad generadora del ingreso.
- Las primas de seguros devengados en el ejercicio impositivo que cubran riesgos personales de los trabajadores y sobre los bienes que integran la actividad generadora del ingreso gravable.
- Las pérdidas comprobadas por caso fortuito, fuerza mayor o por delitos que afecten económicamente a los bienes de la respectiva actividad generadora del ingreso, en la parte que no fuere cubierta por indemnización o seguro y que no se haya registrado en los inventarios.
- La depreciación y amortización.

4.4. RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMPUESTO A LA RENTA.

l sistema de retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta es un mecanismo que permite recaudación anticipada del impuesto que deben pagar los contribuyentes. A continuación, se desglosan algunos aspectos clave sobre las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta, así como información sobre el Impuesto a Consumo Especial (ICE) aplicado a vehículos:

Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta

1. **Concepto**: Las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta se refieren a la obligación que tienen ciertos agentes de retención de descontar un porcentaje del ingreso bruto de los contribuyentes al momento de realizar el pago. Este monto retenido es luego remitido al Servicio de Rentas Internas (SRI).

2. **Sujeto Pasivo**: Los agentes de retención pueden ser personas naturales o jurídicas, que realizan pagos a terceros por servicios prestados, contratos, compras, entre otros.

4.4.1. AGENTES DE RETENCIÓN

Los agentes de retención del Impuesto a la Renta son aquellos contribuyentes que, por disposición del Servicio de Rentas Internas (SRI), están obligados a retener un porcentaje del Impuesto a la Renta al momento de realizar pagos a otros contribuyentes. A continuación, se detallan los aspectos más relevantes sobre los agentes de retención del Impuesto a la Renta:

1. Definición

Los agentes de retención son personas naturales o jurídicas que, al realizar pagos por servicios, honorarios, arrendamientos, entre otros, deben descontar un porcentaje del monto a pagar y remitirlo al SRI como anticipo del Impuesto a la Renta del beneficiario.

2. Tipos de Agentes de Retención

- **Agentes de retención obligatorios**: Son aquellos que, por su actividad económica o por disposición del SRI, deben retener el impuesto en todas sus transacciones.

- **Agentes de retención voluntarios**: Son aquellos que, aunque no están obligados, deciden actuar como agentes de retención para facilitar el cumplimiento tributario.

4.5. IMPUESTO A LA RENTA

Está constituida por el ingreso gravado menos el valor de los aportes personales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), excepto cuando estos sean pagados por el empleador. Quien Supere $ 11,722 de ingresos al Año.

Figura 17
Gastos Personales
Servicio de Rentas Internas SRI

4.5.1. CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

BASE IMPONIBLE PARA ADULTOS MAYORES

Las personas con discapacidad o sustitutos se descontarán dos fracciones básicas gravadas con tarifa cero de Impuesto a la Renta. Valor a Descontar $ 23,444

4.4.2. PORCENTAJES DE RETENCIÓN VIGENTES.

Los porcentajes de retención en la fuente del Impuesto a la renta son:

1%, 1.75%, 2%, 2.75%, 8%, 10%

BASE IMPONIBLE DE LOS INGRESOS DEL TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA

Los adultos mayores se descontarán una fracción básica gravada con tarifa cero de Impuesto a la Renta. Valor a Descontar $ 11.722,00

BASE IMPONIBLE PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD O SUSTITUTOS

De la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones,

imputables a tales ingresos. A este resultado lo llamamos **"base imponible"**.

Rebaja del Impuesto a la Renta

A partir del ejercicio fiscal 2023 las personas naturales tendrán una rebaja del **Impuesto a la Renta** causado por sus gastos personales. Para el cálculo de la rebaja de gastos personales se considerará el valor de la canasta familiar básica vigente al mes de diciembre del ejercicio fiscal del cual corresponden los ingresos que deben ser declarados.

4.5.1 CALCULO IMPUESTO A LA RENTA REGIMEN GENERAL

EJERCICIO DEL IMPUESTO A LA RENTA AÑO 2022		
REGIMEN GENERAL		
1.- CALCULO DE LA BASE IMPONIBLE		
BASE IMPONIBLE = Ingreso Neto - Costos - Gastos del Periodo		
Ingreso Neto	$ 500.000,00	
(-) Costos	$ 380.000,00	
(-) Gastos	$ 55.000,00	
(=) Base Imponible	**$ 65.000,00**	

Figura 18
Cuadro Ejercicio Impuesto a la renta régimen general N° 1.
Maria Elena Criollo

2.- IDENTIFICAR LA FRACCIÓN BÁSICA

Se ubica la Base Imponible en la tabla del Impuesto a la Renta
En este caso los $ 65,000,00 se ubica en la antepenúltima fila.

Tabla de Impuesto a la Renta para Personas Naturales 2022			
Fracción Básica Columna 1	Exceso hasta Columna 2	Impuesto Fracción Básica Columna 3	% Impuesto Fracción Excedente Columna 4
0	11.310,00	0	0%
11.310,01	14.410,00	0	5%
14.410,01	18.010,00	155	10%
18.010,01	21.630,00	515	12%
21.630,01	31.630,00	949	15%
31.630,01	41.630,00	2.449	20%
41.630,01	51.630,00	4.449	25%
51.630,01	61.630,00	6.949	30%
61.630,01	100.000,00	9.949	35%
100.000,01	En adelante	23.379	37%

Figura 18
Cuadro Ejercicio Impuesto a la renta régimen general N° 2.
Maria Elena Criollo

3.- CÁLCULO DE LA FRACCIÓN EXCEDENTE

FRACCIÓN EXCEDENTE = Base Imponible - Fracción Básica

Base Imponible	**$**	**65.000,00**
(-) Fracción Básica	**$**	**61.630,01**
(=) FRACCIÓN EXCEDENTE	**$**	**3.369,99**

4.- CALCULAR EL IMPUESTO A LA FRACCIÓN BÁSICA

IMPUESTO A LA FRACCIÓN EXCEDENTE = Fracción Excedente * % Impuesto a la Fracción Excedente

La Base Imponible $ 69.750,00, se ubica en la antepenúltima fila de la tabla, el porcentaje correspondiente es de 35%.
(Tomamos los datos de la Columna 4 de la tabla del año 2022

Fracción excedente =	**$**	**3.369,99**
(*) % Imp. Franccion Excedente		**35%**
(=) Imp. A la Fracción Excedente	**$**	**1.179,497**

Figura 18
Cuadro Ejercicio Impuesto a la renta régimen general N° 3.
Maria Elena Criollo

5.- IDENTIFICAR EL IMPUESTO A LA FRACCIÓN BÁSICA

Nos ubicamos en la tabla y nos ubicamos en la Columna 3 e Identificamos el Impuesto a la fracción Básica.

Impuesto a la Fracción Básica =	$	9.949,00

6.- EL VALOR A PAGAR POR CONCEPTO DEL IMPUESTO A LA RENTA AÑO 2022

IMPUESTO ALA RENTA POR PAGAR = Imp. Fracción Excedente + Impuesto Sobre la Fracción Básica.

Impuesto a la Fracción Excedente =	$	1.179,497
(+) Impuesto a la Fracción Básica =	$	9.949,00
(=)IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	**$**	**11.128,497**

El valor que se paga por concepto del impuesto a la Renta en el año 2022 es de $ 11.128,497

Figura 18
Cuadro Ejercicio Impuesto a la renta régimen general N° 4.
Maria Elena Criollo

4.6 DECLARACIONEN LINEA DEL IMPUESTO A LA RENTA

https://www.youtube.com/watch?v=7ZCKnCE8KQ8

05

IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES E IMPUESTOS A LA SALIDA DE DIVISAS

5.1. OBJETO DEL IMPUESTO

El Impuesto a Consumo Especial (ICE) en Ecuador es un tributo que se aplica a ciertos bienes y servicios considerados de lujo o que pueden tener un impacto negativo en la salud pública o el medio ambiente.

5.2. IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES

El Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) es un tributo que grava a ciertos bienes (nacionales o importados) y servicios, detallados en el artículo 82 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Sujetos Pasivos

- Personas naturales y sociedades fabricantes de bienes gravados.
- Importadores de bienes gravados.
- Prestadores de servicios gravados.
- Establecimientos de comercio que comercialicen productos al por mayor o menor y cumplan con ciertos criterios.

Bases imponibles del ICE

A partir del 2020, se establecen las siguientes bases imponibles, conforme lo dispuesto en el artículo 76 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

5.2.1. TARIFA DEL ICE

El ICE en el caso de los vehículos tiene una tarifa progresiva de entre 5% y 35%, que aumente según el precio del bien.

5.2.2. PRODUCTOS GRAVADOS CON EL ICE

Bienes y Servicios Gravados: El ICE se aplica a una variedad de productos y servicios, incluyendo:

- Bebidas alcohólicas.
- Cigarrillos y otros productos de tabaco.
- Bebidas azucaradas.
- Vehículos motorizados.
- Productos electrónicos y electrodomésticos de alta gama.
- Productos que generan contaminación ambiental.

a) Base imponible en función del PVP sugerido por el fabricante, importador o prestador de servicios.

$$\text{Base imponible por PVP} = \frac{\text{Precio De Venta al Público Sugerido}}{(1+\%IVA) * (1+\%ICE)}$$

b) Base imponible en función de precio de venta del fabricante.

Base imponible por precio de fabricante = Precio *de venta del fabricante*

---------- * 1,30

*(1+%IVA) * (1+%ICE)*

c) Base imponible en función de precio de ex aduana

*Base imponible por Precio de ex aduana = Precio ex aduana * 1,30*

d) Base imponible para tarifa específica

Base imponible = # unidades

e) Base imponible por precios referenciales, para perfumes y aguas de tocador comercializados a través la modalidad de venta directa.

CUADRO RESUMEN

Bases Imponibles (a partir de 2020)

1. PVP Sugerido
   - Fórmula: $\frac{\text{Precio de Venta al Público}}{(1+\%IVA)\times(1+\%ICE)}$
2. Precio de Venta del Fabricante
   - Fórmula: $\frac{\text{Precio de Venta del Fabricante}\times 1.30}{(1+\%IVA)\times(1+\%ICE)}$
3. Precio Ex Aduana
   - Fórmula: $\text{Precio Ex Aduana} \times 1.30$
4. Tarifa Específica
   - Fórmula: Número de unidades
5. Precios Referenciales (para perfumes y aguas de tocador)
   - Aplicable a ventas directas

Figura 19
Cuadro resumen ICE.
Maria Elena Criollo

5.3. IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS ISD

El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al

exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza con excepción de las compensaciones realizados con o sin la intermediación de instituciones del sistema financiero.

Adicionalmente, el hecho generador de este impuesto lo constituyen dos tipos de presunciones:
La primera relacionada con todo pago efectuado desde el exterior por personas naturales o sociedades ecuatorianas o extranjeras domiciliadas o residentes en el Ecuador; en cuyo caso la Administración Tributaria lo presume efectuado con recursos que causen el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) en el Ecuador, aún cuando los pagos no se hagan por remesas o transferencias, sino con recursos financieros en el exterior de la persona natural o la sociedad o de terceros.

La segunda presunción establece que se causa el ISD en el caso de exportaciones de bienes o servicios generados en el Ecuador, efectuadas por personas naturales o sociedades domiciliadas en Ecuador, que realicen actividades económicas de exportación, cuando las divisas correspondientes a los pagos por concepto de dichas exportaciones no ingresen al Ecuador. En este caso, al impuesto causado en las divisas no ingresadas, se podrá descontar el valor del ISD generado en pagos efectuados desde el exterior.
Para el caso de exportaciones de bienes o servicios generados en el país, cuando las divisas no ingresen al Ecuador, el impuesto se presume se **causará 6 meses después** de que las mercancías arriben al puerto de destino.

En los casos en los que no sea posible la identificación de la fecha de arribo al puerto de destino de las mercancías, se presume que causará el impuesto 6 meses después de la fecha de embarque de la mercancía conforme conste en la declaración aduanera.

Se encuentran exentas del pago de ISD las divisas que porten los ciudadanos extranjeros no residentes al momento de su ingreso al país, siempre que la permanencia en el país de la persona natural no supere los 90 días calendario y que su monto haya sido informado a su ingreso al país a las autoridades migratorias o aduaneras, según corresponda, no generan el impuesto al momento de su salida del país; para el efecto, la autoridad migratoria o aduanera deberá registrar las divisas ingresadas al territorio ecuatoriano.

EXENCIONES

Aspecto	Descripción de la Exoneración
Exoneración de divisas en efectivo	Los ciudadanos ecuatorianos y extranjeros, mayores de edad que abandonen el país, están exentos hasta tres salarios básicos unificados del trabajador en general. Para adultos que viajan con menores de edad, se suma un salario básico unificado por cada menor.
Transferencias, envíos o traslados al exterior	Están exentas hasta un monto equivalente a tres salarios básicos unificados del trabajador en general, excepto mediante tarjetas de crédito o débito. En el caso de consumos o retiros en el exterior con tarjetas, el monto exento anual es de USD 5,000, ajustable cada tres años según el IPC.

Aspecto	Descripción de la Exoneración
Pagos al exterior por amortización de capital e intereses	Exoneración para pagos por amortización de capital e intereses generados sobre créditos otorgados por instituciones financieras internacionales o entidades no financieras especializadas, siempre que el financiamiento tenga un plazo de 180 días o más y sea destinado a vivienda, microcrédito o inversiones productivas.
Disposiciones adicionales	1) La exoneración aplica a todo perceptor del pago en el extranjero, cumpliendo los criterios reglamentarios y estándares de transparencia internacional. 2) Las exenciones se desarrollan bajo el Capítulo II del Reglamento de la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Generación de Empleo y Estabilidad Fiscal, según el Registro Oficial Suplemento 392 de 20 de diciembre de 2018.

Figura 20
Exenciones.
Maria Elena Criollo

5.3.1 TARIFA ISD

Año 2019: 5%

Año 2020: 5%

Año 2021: 5%

Año 2022:
A partir del 01 de enero de 2022: 4,75%
A partir del 01 de abril de 2022: 4,50%
A partir del 01 de julio de 2022: 4,25%
A partir del 01 de octubre de 2022: 4%

Año 2023:
A partir del 01 enero 2023: 4%
A partir del 01 febrero 2023: 3,75%
A partir del 01 julio 2023: 3,50%

Formas de pago

Los agentes de retención y percepción del ISD deben declarar y pagar el impuesto retenido y/o percibido a sus clientes, junto con el impuesto que se hubiere causado por la transferencia, traslado o envío de sus fondos propios, según el caso, en las mismas fechas previstas para la declaración y pago de las retenciones en la fuente del IR.

CUESTIONARIO

UNIDAD UNO

1.- Marque la respuesta correcta:
La Ley es:

☐ a) Obligatoria y de Ley común.

☐ b) La ley es una declaración de la voluntad soberana que, manifestada en la forma prescrita por la Constitución.

☐ c) El Ecuador es un Estado constitucional de derechos y justicia social.

2.- Marque en un circulo la respuesta correcta.
¿Los principios en los que se regirá el Código Tributario, se encuentran establecidos en el artículo?

a) Art. 25 código tributario
b) Art. 8 de las Disposiciones Fundamentales
c) Art. 300 de la constitución de la republica

3.- Seleccione las respuestas correctas.
¿El ingreso nacional sirve para cubrir sectores primordiales cómo?

1. Sector de la Salud
2. Alimentación
3. Sector Educativo
4. Festividades
5. Viabilidad
6. Transporte

4.- Seleccione la respuesta correcta.
Cuáles son los principios que rige a la Ley de régimen Tributario Interno.

a) Generalidad
b) Progresividad
c) Respeto
d) Eficiencia
e) Simplicidad administrativa
f) Integridad
g) Irretroactividad
h) Equidad
i) Humildad
j) Transparencia
k) Suficiencia recaudatoria.

5.- Responda la respuesta correcta: ¿En qué año se estableció el Impuesto Indígena?

_____

UNIDAD DOS

1.- Marque en un circulo la respuesta correcta:
Qué actividades NO están sujetas al régimen RIMPE

a) El Transporte
b) Productores de cacao
c) Servicios Profesionales
d) Productores de arroz

2.- Subraye la respuesta Correcta:
¿Cuál es el monto que debe facturar un régimen RIMPE negocio popular?

1. 0.01– 15.000,00
2. 0.01– 50.000,00
3. 00.01– 20.000,00

3.- Seleccione las respuestas correctas.
¿El régimen RIMPE se divide en?

a) Negocio Popular
b) Régimen General
c) Artesanos calificados
d) Emprendedor

4.- Seleccione la respuesta correcta.
¿El monto de facturación del régimen RIMPE emprendedor es hasta?

1. 100.000,00
2. 200.000,00
3. 50.000,00
4. 70.000,00
5. 300.000,00

5.- Responda de acuerdo a su criterio: ¿Qué sucede si un contribuyente del régimen RIMPE negocio Popular ¿sobrepasa el límite de facturación?

Respuesta: _____

UNIDAD TRES

1.- Marque en un circulo la respuesta correcta:

¿Qué es el IVA?

a. Impuesto a la renta
b. Impuesto a la herencia
c. Impuesto a los consumos especiales
d. Impuesto al Valor Agregado

2.- Subraye la respuesta Correcta:

¿Cuál es el porcentaje de IVA vigente en el país para el 2023 -2024?

a) 10%
b) 8%
c) 12%

3.- Seleccione las respuestas correctas.

¿Qué productos gravan IVA?

1. Arroz
2. Coca Cola
3. Cigarrillos
4. Leche

4.- Seleccione la respuesta correcta.

¿Qué productos tiene 0% IVA?

a) Desodorante
b) Huevos
c) Ropa
d) Queso

5.- Responda de acuerdo a su criterio:

¿Qué es el Impuesto al Valor agregado IVA?

Respuesta: _____

UNIDAD CUATRO

1.-¿Qué es el Impuesto a la Renta?

_____

_____

2.- Subraye la respuesta Correcta:

¿Cuál es el impuesto a la Renta de régimen RIMPE negocio popular para el año 2023?

a. $ 15,00
b. $ 60,00
c. $ 20,00

3.- Cite 10 ejemplos de productos con 12% IVA, 10 ejemplos con 0% IVA.

UNIDAD CINCO

1.- Marque en un circulo la respuesta correcta:

¿Qué significa ICE?

a. Impuesto a la renta
b. Impuesto a la herencia
c. Impuesto a los consumos especiales
d. Impuesto al Valor Agregado

2.- Subraye la respuesta Correcta:

¿Si soy un Artesano Calificado, gravo el ICE?**?**

1. Si
2. No

3.- Seleccione las respuestas correctas.

¿En qué momento facturo el ICE?

_____

4.- Seleccione la respuesta correcta.

¿Qué significa ISD?

a) Impuesto a la renta
b) Impuesto a la herencia
c) Impuesto a los consumos especiales
d) Impuesto a la salida de Divisas

5.- Responda de acuerdo a su criterio:

¿Cuándo se grava el impuesto ISD?

Respuesta: _____

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA:

Andara, L. (2020). *Derecho Tributario y Fiscal. Editorial Jurídica.* ANDARA EDITOR.

Gómez, J. (2021). *Teoría General del Derecho Tributario.* Editorial Jurídica.

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR. *REGISTRO OFICIAL NO. 449, (20 DE OCTUBRE DE 2008)*. (última reforma: 01/08/2018). (articulo 300). [https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf].

REGLAMENTO PARA APLICACION A LA LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO. *REGISTRO OFICIAL NO. 374. 08 de junio de 2010*.(última reforma:27/09/2018). [http://www.artesanos.gob.ec/institutos/wp-content/uploads/downloads/2018/11/Literal_a2-Base_legal_que_rige_a_la_institucion_octubre_2018.pdf].

CODIGO TRIBUTARIO. *Registro Oficial Suplemento 38 de 14-jun.-2005*. (Ultima modificación 21 de agosto del 2018).[https://www.puertodemanta.gob.ec/wp-content/uploads/2022/01/C%C3%93DIGO_TRIBUTARIO_-_CTributario-1.pdf].

Servicio de Rentas Internas (SRI) del Ecuador. (2023). *Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno*. [https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexosliterala2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf].

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO PELILEO

Educación gratuita y de calidad

PRÓLOGO

El análisis financiero es una herramienta fundamental para evaluar la salud económica y la viabilidad de una organización. A través del examen detallado de los estados financieros, como el balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo, el análisis financiero permite a los gestores, inversores y otros stakeholders (grupos de personas) tomar decisiones informadas. Este proceso no solo ayuda a identificar fortalezas y debilidades financieras, sino que también proporciona una visión clara sobre la eficiencia operativa, la rentabilidad y la solvencia de la empresa. En un entorno económico cada vez más complejo y competitivo, dominar el análisis financiero es esencial para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo.

Estados Financieros:

- ✓ Estado de Situación Financiera
- ✓ Estado de Resultados

Los estados financieros son documentos claves que reflejan la situación económica y el desempeño financiero de una organización en un período determinado. Incluyen el balance general, el estado de resultados, el estado de flujo de efectivo, y el estado de cambios en el patrimonio. Estos informes proporcionan una visión detallada de los activos, pasivos, ingresos, gastos, y el movimiento del efectivo, sirviendo como base para la toma de decisiones estratégicas. A través de su análisis, los stakeholders (grupo de persona) pueden evaluar la salud financiera de la entidad, identificar oportunidades de mejora y asegurar su viabilidad y sostenibilidad de la misma a un futuro.

"El análisis financiero es una herramienta primordial en el sistema económico mundial, ya que permite dar un criterio sustentado sobre la gestión de los recursos humanos, económicos que posee una empresa, así como el buen manejo del misma.".

INSTITUTO SUPERIOR
TECNOLÓGICO PELILEO

TOMO 2:

Análisis Financiero

Ing. María Elena Criollo Mg.

CONTENIDOS

01

UNIDAD UNO
ANÁLISIS FINANCIERO

1.1. Introducción al análisis financiero.
1.1.1. Conceptos fundamentales del análisis financiero.
1.1.2. Importancia del análisis financiero en la toma de decisiones empresariales.
1.2. Balance general.
1.2.1. Estructura y componentes del balance general.
1.2.2. Clasificación de activos, pasivos y patrimonio neto.
1.3. Análisis vertical.
1.3.1. Definición y propósito del análisis vertical.
1.3.2. Cálculo y aplicación del análisis vertical al balance general.
1.3.3. Ejemplos de análisis vertical y su utilidad en la evaluación de la estructura financiera.
1.4. Análisis horizontal.
1.4.1. Concepto y objetivos del análisis horizontal.
1.4.2. Cálculo y aplicación del análisis horizontal al balance general.
1.4.3. Identificación de tendencias y variaciones en los activos y pasivos a lo largo del tiempo.
1.5. Estado de resultados.
1.5.1. Estructura y componentes del estado de resultados.
1.5.2. Ingresos y gastos en el estado de resultados.
1.5.3. Importancia del estado de resultados en la evaluación del desempeño financiero.
1.6. Análisis vertical.
1.6.1. Aplicación del análisis vertical al estado de resultados.
1.6.2. Evaluación de la estructura de costos y gastos en relación con los ingresos.
1.6.3. Uso de porcentajes para comparar componentes del estado de resultados.
1.7. Análisis horizontal.
1.7.1. Utilización del análisis horizontal en el estado de resultados.
1.7.2. Identificación de cambios en ingresos y gastos a lo largo del tiempo.
1.7.3. Análisis de las tendencias y variaciones en el rendimiento financiero.

CONTENIDOS

02

UNIDAD DOS
RATIOS FINANCIEROS

2.1 Índice de liquidez.
2.1.1. Concepto y relevancia de la liquidez en la gestión financiera.
2.1.2. Cálculo de índices de liquidez (liquidez corriente, prueba ácida, entre otros).
2.1.3. Interpretación de los índices de liquidez y su aplicación en la toma de decisiones.
2.2. Índice de solvencia.
2.2.1. Significado de la solvencia financiera.
2.2.2. Cálculo de índices de solvencia (apalancamiento financiero, ratio de deuda, entre otros).
2.2.3. Análisis de la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras.
2.3 Índice de Gestión.
2.3.1. Importancia de la gestión eficiente de los recursos.
2.3.2. Cálculo de índices de gestión (rotación de activos, período promedio de cobro, entre otros).
2.3.3. Evaluación de la eficacia en la gestión de activos y pasivos.
2.4 Índice de rentabilidad.
2.4.1. Significado de la rentabilidad en el análisis financiero.
2.4.2. Cálculo de índices de rentabilidad (margen de beneficio, retorno sobre la inversión, entre otros).
2.4.3. Análisis de la capacidad de la empresa para generar beneficios en relación con sus recursos invertidos.

03

UNIDAD III
DECISIONES FINANCIERAS.

3.1. Balance General Proforma.
3.1.1. Definición y propósito del Balance General Proforma.
3.1.2. Metodología y consideraciones para la

CONTENIDOS

3.2Estado de Resultados Proforma.
3.2.1. Importancia del Estado de Resultados Proforma en la planificación financiera.
3.2.2. Proyección de ingresos y gastos en un Estado de Resultados Proforma.
3.2.3. Evaluación de la rentabilidad esperada en función de diferentes escenarios.
3.3Flujo de Efectivo Proyectado.
3.3.1. Concepto y utilidad del Flujo de Efectivo Proyectado.
3.3.2. Preparación de un Flujo de Efectivo Proyectado.
3.3.3. Evaluación de la liquidez y capacidad para cumplir con obligaciones financieras.
3.4 Planeación del Efectivo.
3.4.1. Estrategias para la gestión eficiente del efectivo.
3.4.2. Herramientas y técnicas de planificación del efectivo.
3.4.3. Optimización de políticas de crédito y cobro, así como la administración de inversiones temporales.

04

UNIDAD IV
PRESUPUESTO

4.1.1. Que son los recursos financieros
4.1.2. Punto de equilibrio
4.2. Valoración Financiera
4.2.1. Valoración de la empresa a través de los indicadores financieros, liquidez, rentabilidad, endeudamiento, entre otros.
4.3. Gestión del efectivo
4.3.1. Administración de los recursos monetarios
4.3.2. Análisis de liquidez empresarial
4.4. Control de costos
4.4.1. Análisis de procesos
4.4.2. Índices de rentabilidad
4.5. Gestión de riesgos financieros
4.5.1. Riesgos internos
4.5.2. Riesgos externos
4.6. Control Interno
4.6.1. Manual de Procedimientos
4.6.2. Confiabilidad empresarial
4.6.3.FODA

01

GENERALIDADES

ANÁLISIS FINANCIERO

1.1. Introducción al Análisis Financiero

Figura 1. *Análisis Financiero*
Elaboración propia.

El análisis financiero es una herramienta clave utilizada para evaluar la situación económica de una empresa. Se centra en el estudio y la interpretación de los estados financieros, como el balance general, el estado de resultados y el flujo de caja, con el objetivo de entender la rentabilidad, la liquidez, la solvencia y la eficiencia operativa.

Este proceso implica el uso de diversos indicadores y razones financieras que ayudan a los analistas a tomar decisiones informadas sobre inversiones, financiamiento y gestión de recursos. El análisis financiero es fundamental para gerentes, inversionistas, directivos y otros interesados en comprender la salud financiera de una organización.

1.2. CONCEPTOS FUNDAMENTALES DEL ANÁLISIS FINANCIERO

Estados Financieros: Son informes que reflejan la situación económica de una empresa en un período determinado. Los más comunes son:

1. Balance General: Presenta los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en un momento específico.
2. Estado de Resultados: Muestra la rentabilidad de la empresa a través de sus ingresos, costos y gastos durante un período.
3. Estado de Flujos de Efectivo: Detalla las entradas y salidas de efectivo,

proporcionando información sobre la liquidez.

4. Liquidez: Capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Se evalúa a través de ratios financieros.
5. Rentabilidad: Mide la capacidad de la empresa para generar ganancias en relación con sus ventas, activos o capital. Ratios como el margen de utilidad, ROE (retorno sobre el patrimonio) y ROA (retorno sobre los activos) son comúnmente utilizados.
6. Solvencia: Indica la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a largo plazo. Se evalúa mediante el análisis de la relación entre deuda y capital, así como la ratio de deuda total.
7. Análisis de Ratios: Herramienta que permite evaluar la situación financiera mediante la comparación de diferentes cifras de los estados financieros. Incluye ratios de liquidez, rentabilidad, solvencia y eficiencia.
8. Proyecciones Financieras: Estimaciones sobre el futuro financiero de la empresa, basadas en tendencias históricas y supuestos sobre el mercado. Incluyen presupuestos de ingresos, gastos y flujos de efectivo.
9. Valoración de Empresas: Proceso de determinar el valor económico de una empresa, utilizando métodos como el flujo de caja descontado (DCF), múltiplos de mercado y valor contable.
10. Análisis de Variaciones: Compara los resultados financieros reales con los presupuestados o pronosticados, ayudando a identificar desviaciones y áreas de mejora.
11. Costos y Gastos: Comprender la diferencia entre costos (gastos relacionados con la producción) y gastos (otros costos operativos) es fundamental para el análisis de rentabilidad.

1.3. IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS FINANCIERO EN LA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES.

El análisis financiero es crucial en la toma de decisiones empresariales, ya que proporciona una base objetiva y cuantificable para evaluar el desempeño y la salud financiera de una empresa. Aquí te explico su importancia:

1. **Evaluación de Rentabilidad**: Permite a los empresarios medir la rentabilidad de sus operaciones y determinar si están generando suficientes ganancias para cubrir costos y obtener beneficios. Esto ayuda a decidir si continuar, expandir o ajustar ciertas líneas de negocio.
2. **Gestión de Riesgos**: Ayuda a identificar riesgos financieros, como problemas de liquidez o altos niveles de deuda, que podrían amenazar la estabilidad de la empresa. Con esta información, se pueden tomar decisiones para mitigar estos riesgos.

3. **Optimización de Recursos**: El análisis financiero revela cómo se están utilizando los recursos de la empresa, permitiendo a los directivos identificar áreas ineficientes y reasignar recursos para maximizar la eficiencia operativa.
4. **Toma de Decisiones Estratégicas**: Proporciona información clave para decisiones a largo plazo, como inversiones en nuevos proyectos, adquisiciones o expansión a nuevos mercados, asegurando que se basen en datos financieros sólidos.
5. **Acceso a Financiamiento**: Ayuda a preparar y presentar informes financieros que son esenciales para obtener financiamiento de bancos, inversionistas o socios comerciales. Un análisis sólido demuestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras.
6. **Valoración Empresarial**: Es esencial para la valoración de la empresa en casos de venta, fusión o adquisición. Un análisis financiero detallado permite establecer un valor justo basado en el rendimiento pasado y las proyecciones futuras.
7. **Evaluación de la solvencia**: Permite conocer la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto y largo plazo.
8. **Análisis financiero**: Proporciona información trascendental para calcular indicadores financieros que ayudan a evaluar la salud financiera de la empresa.
9. **Toma de decisiones**: Es una herramienta clave para directivos, inversionistas y acreedores al tomar decisiones relacionadas con la gestión, inversión y financiamiento.

1.2. BALANCE GENERAL.

El balance general, también conocido como estado de situación financiera, es uno de los principales estados financieros de una empresa. Está conformado por Activos, Pasivos y Patrimonio.

1.2.1. ESTRUCTURA Y COMPONENTES DEL BALANCE GENERAL

1. Activos
2. Pasivos
3. Patrimonio

Cada uno de los grupos está conformado por varios elementos que juntos reflejan la situación financiera de la empresa. A continuación, se detalla la estructura y los componentes del balance general:

1.2.2. CLASIFICACIÓN DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO NETO.

ACTIVOS

Los activos son todos los recursos que posee la empresa y que pueden generar beneficios económicos futuros. Se dividen en dos grandes categorías:

Activos Corrientes: Son aquellos que se espera convertir en efectivo o consumir dentro del ciclo operativo de la empresa, generalmente un año.

- **Efectivo y equivalentes de efectivo**: Dinero en caja y en cuentas bancarias.
- **Cuentas por cobrar**: Dinero que los clientes deben a la empresa por ventas a crédito.
- **Inventarios**: Bienes disponibles para la venta o en proceso de producción.
- **Inversiones a corto plazo**: Inversiones que se pueden convertir fácilmente en efectivo.
- **Gastos pagados por anticipado**: Pagos realizados por servicios o bienes que se recibirán en el futuro.
- **Activos No Corrientes**: También conocidos como activos a largo plazo, son aquellos que NO se espera convertir en efectivo en el corto plazo.
- **Propiedades, planta y equipo**: Bienes tangibles como terrenos, edificios, maquinaria y equipos utilizados en las operaciones de la empresa.
- **Inversiones a largo plazo**: Inversiones en otras empresas o en instrumentos financieros que no se espera liquidar en el corto plazo.
- **Activos intangibles**: Recursos intangibles como patentes, marcas registradas y fondo de comercio.
- **Activos diferidos**: Gastos pagados por anticipado que se amortizarán en varios años.
- **PASIVOS**
- Los pasivos son las obligaciones que la empresa tiene con terceros. Al igual que los activos, se dividen en dos categorías:
- **Pasivos Corrientes**: Deudas y obligaciones que la empresa debe pagar dentro del ciclo operativo o en el plazo de un año.
- **Cuentas por pagar**: Deudas con proveedores por compras a crédito.
- **Préstamos a corto plazo**: Obligaciones financieras con vencimiento dentro de un año.
- **Gastos acumulados**: Gastos que han sido incurridos, pero no pagados, como salarios y alquileres.
- **Provisiones**: Pasivos estimados por obligaciones futuras, como impuestos o pagos por litigios.
- **Pasivos No Corrientes**: Deudas y obligaciones que la empresa debe pagar en un plazo superior a un año.
- **Préstamos a largo plazo**: Deudas con vencimiento a más de un año, como hipotecas o bonos emitidos.
- **Obligaciones por arrendamientos**: Compromisos de pagos por arrendamientos financieros a largo plazo.
- **Provisiones a largo plazo**: Obligaciones de largo plazo como indemnizaciones y pensiones.
- **PATRIMONIO**
- El patrimonio neto, o capital contable, representa la diferencia entre los activos y los pasivos. Refleja los recursos propios de la empresa y se compone de:
- **Capital social**: Inversiones realizadas por los accionistas en forma de aportes de capital.
- **Reservas**: Fondos legales retenidos de las ganancias para cubrir

contingencias futuras o para reinvertir en la empresa.

- **Utilidades retenidas**: Ganancias acumuladas que no se han distribuido a los accionistas como dividendos.

1.3. ANÁLISIS VERTICAL

El análisis vertical es una técnica financiera que se utiliza para interpretar los estados financieros de una empresa, comparando cada cuenta o componente con una base común dentro del mismo período. Es especialmente útil para evaluar la estructura financiera y la distribución de ingresos y gastos en relación con el total de referencia.
Examinar la relación de cada cuenta de los estados financieros con un total correspondiente, facilita la comparación entre empresas de diferentes tamaños.

1.3.1. DEFINICIÓN YPROPÓSITO DE ANALISIS VERTICAL

Análisis vertical, expresa cada cuenta de un estado financiero como un porcentaje de una cifra base.

Para el análisis financiero en el **Balance General**, las cifras base son:

1. **Total Activos**: Para todas las cuentas del activo.
2. **Total Pasivos y Patrimonio**: Para todas las cuentas del pasivo y patrimonio.

Objetivos del análisis vertical:

- Identificar la proporción de cada cuenta en relación al total.
- Facilitar la comparación entre diferentes periodos y con otras empresas.
- Detectar cambios significativos en la estructura financiera.
- Evaluar la solidez y estabilidad financiera de la empresa.

1. **Comparabilidad:** Facilita la comparación de los estados financieros de una empresa a lo largo del tiempo, así como la comparación con otras empresas, independientemente de su tamaño, ya que se eliminan las diferencias en magnitud al usar porcentajes.
2. **Identificación de tendencias:** Ayuda a identificar cambios o tendencias en la estructura financiera de la empresa, como un aumento o disminución en la proporción de gastos operativos en relación con los ingresos.
3. **Evaluación de la estructura financiera:** Permite evaluar la proporción de diferentes componentes financieros, lo que puede ser útil para entender la estrategia y posición financiera de la empresa.
4. **Detección de anomalías:** Ayuda a detectar partidas que han cambiado significativamente en proporción, lo que podría indicar problemas o áreas que requieren una mayor atención.

1.3.2. CÁLCULO Y APLICACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL AL BALANCE GENERAL

EJERCICIO: Análisis vertical y su eficiencia en la evaluación de la estructura financiera.

Ejercicio Práctico Balance General de TAZZ S.A. al 31 de Diciembre de 2023	
Cuentas	**Valor (USD)**
Activo	
- Efectivo y Equivalentes	50.000,00
- Cuentas por Cobrar	150.000,00
- Inventarios	100.000,00
- Propiedades, Planta y Equipo	200.000,00
Total Activos	**500.000,00**
Pasivo	
- Cuentas por Pagar	80.000,00
- Deudas a Corto Plazo	70.000,00
- Deudas a Largo Plazo	150.000,00
Total Pasivos	**300.000,00**
Patrimonio	
- Capital Social	150.000,00
- Utilidades Retenidas	50.000,00
Total Patrimonio	200.000,00
Total Pasivos y Patrimonio	**500.000,00**

Figura 2. *Balance General*
Elaboración propia.

APLICACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL

- Procedemos a calcular el porcentaje que representa cada partida respecto al total correspondiente.

CÁLCULO PARA EL ACTIVO			
Año base = USD 500,000, dato para el análisis			
Cuentas de Activo	**Valor (USD)**	**% del Total Activos**	**Resultado**
Efectivo y Equivalentes	50.000,00	(50,000 / 500,000) × 100% = **10%**	10%
Cuentas por Cobrar	150.000,00	(150,000 / 500,000) × 100% = **30%**	30%
Inventarios	100.000,00	(100,000 / 500,000) × 100% = **20%**	20%
Propiedades, Planta y Equipo	200.000,00	(200,000 / 500,000) × 100% = **40%**	40%
Total Activos	**500.000,00**		**100%**
Cálculo para el Pasivo y Patrimonio			
Total Pasivos y Patrimonio = USD 500,000			
CÁLCULO PARA EL PASIVO			
Cuentas de Pasivo	**Valor (USD)**	**% del Total Pasivos y Patrimonio**	
Cuentas por Pagar	80.000,00	(80,000 / 500,000) × 100% = **16%**	16%
Deudas a Corto Plazo	70.000,00	(70,000 / 500,000) × 100% = **14%**	14%
Deudas a Largo Plazo	150.000,00	(150,000 / 500,000) × 100% = **30%**	30%
Total Pasivos	**300.000,00**		**60%**
CÁLCULO PARA EL PATRIMONIO			
Cuentas de Patrimonio	**Valor (USD)**	**% del Total Pasivos y Patrimonio**	
Capital Social	150.000,00	(150,000 / 500,000) × 100% = **30%**	30%
Utilidades Retenidas	50.000,00	(50,000 / 500,000) × 100% = **10%**	10%
Total Patrimonio	**200.000,00**		**40%**
Total Pasivo + Patrimonio	**500.000,00**		

Figura 3. *Análisis Vertical – Balance General*
Elaboración propia.

PRESENTACIÓN CONSOLIDAD DEL ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL CON ANÁLISIS VERTICAL		
Cuentas	**Valor (USD)**	**% del Total**
Activo		
- Efectivo y Equivalentes	50.000,00	10%
- Cuentas por Cobrar	150.000,00	30%
- Inventarios	100.000,00	20%
- Propiedades, Planta y Equipo	200.000,00	40%
Total Activos	**500.000,00**	**100%**
Pasivo y Patrimonio		
- Cuentas por Pagar	80.000,00	16%
- Deudas a Corto Plazo	70.000,00	14%
- Deudas a Largo Plazo	150.000,00	30%
Total Pasivos	**300.000,00**	60%
- Capital Social	150.000,00	30%
- Utilidades Retenidas	50.000,00	10%
Total Patrimonio	**200.000,00**	40%
Total Pasivos y Patrimonio	**500.000,00**	**100%**

Figura 4. *Resultados Análisis vertical*
Elaboración propia.

1.3.3. EJEMPLOS DE ANÁLISIS VERTICAL Y SU UTILIDAD EN LA EVALUACIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Estructura del Activo:

Efectivo y Equivalentes (10%): Indica un nivel de liquidez razonable para cubrir obligaciones inmediatas.

Cuentas por Cobrar (30%): Un porcentaje significativo, lo que sugiere que una parte

considerable de los activos está pendiente de cobro; es importante analizar la calidad y antigüedad de estas cuentas.

Propiedades, Planta y Equipo (40%): Indica una inversión sustancial en activos fijos, lo que puede ser positivo para la capacidad productiva pero también implica compromisos financieros a largo plazo.

Estructura del Pasivo y Patrimonio:

Pasivos Totales (60%): La empresa está financiada en un 60% por deudas, lo que sugiere una dependencia moderada del financiamiento externo.

Corto Plazo (30%): Incluyendo cuentas por pagar y deudas a corto plazo, representan el 30%, lo que requiere atención para cumplir con obligaciones inmediatas.

Largo Plazo (30%): Indica compromisos financieros a largo plazo que afectan la estructura de capital.

Patrimonio (40%): Financiación propia representa el 40%, mostrando una base de capital sólida pero con espacio para mejorar la solvencia mediante aumento de capital o reinversión de utilidades.

Conclusiones:

La empresa tiene una estructura financiera equilibrada, pero podría mejorar su liquidez gestionando eficientemente las cuentas por cobrar y los inventarios.

La dependencia de pasivos es moderada; sin embargo, es esencial asegurar que las ganancias operativas sean suficientes para cubrir las obligaciones financieras.

El análisis sirve como base para tomar decisiones estratégicas, como optimizar el manejo de activos corrientes y evaluar oportunidades de financiamiento.

1.4. ANÁLISIS HORIZONTAL

1.4.1. CONCEPTO Y OBJETIVOS DEL ANÁLISIS HORIZONTAL.

El **análisis horizontal** es una técnica financiera utilizada para evaluar las tendencias y cambios en los estados financieros a lo largo del tiempo. Consiste en comparar las partidas de un estado financiero, como el Balance General o el Estado de Resultados, en diferentes periodos, permitiendo identificar aumentos, disminuciones o patrones en la evolución de estas partidas.

Objetivos del Análisis Horizontal

- **Identificar Tendencias:** Evaluar cómo cambian las cifras de un periodo a otro.
- **Detectar Anomalías:** Reconocer cambios significativos que puedan requerir una explicación o acción.
- **Evaluar Desempeño:** Analizar el crecimiento o decrecimiento de la empresa en términos financieros.
- **Planificación:** Ayudar en la toma de decisiones estratégicas basadas en la evolución financiera.

Pasos para Realizar el Análisis Horizontal

1. **Recopilar Datos Financieros de Múltiples Periodos:** Se necesitan los estados financieros de al menos dos

periodos consecutivos para comparar.

2. **Calcular el Cambio Absoluto:** Restar los valores del periodo anterior a los del periodo actual para cada partida.

$$CAMBIO\ ASOLUTO =$$

$$Valor\ en\ el\ Periodo\ Actual - Valor\ en\ el\ Periodo\ Anterior$$

3. **Calcular el Cambio Porcentual:** Dividir el cambio absoluto por el valor del periodo anterior y multiplicar por 100 para obtener el porcentaje de cambio.

$$\boldsymbol{Cambio\ Porcentual} =$$

$$\left(\frac{Cambio\ Absoluto}{Valor\ en\ el\ Periodo\ Anterior}\right) x\ 100\%$$

Presentar los Resultados en una Tabla: Crear una tabla que muestre los valores para ambos periodos, junto con los cambios absolutos y porcentuales.

Analizar e Interpretar los Resultados: Evaluar qué partidas han cambiado significativamente y considerar las razones detrás de estos cambios.

1.4.2. CÁLCULO Y APLICACIÓN DEL ANÁLISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL.

Ejercicio Práctico de Análisis Horizontal
Balance General de la empresa *ABC S.A.* para los años 2022 y 2023.

Balance General de ABC S.A.

Cuentas	2022 (USD)	2023 (USD)
Activo		
- Efectivo y Equivalentes	$ 40.000,00	$ 50.000,00
- Cuentas por Cobrar	$ 120.000,00	$ 150.000,00
- Inventarios	$ 90.000,00	$ 100.000,00
- Propiedades, Planta y Equipo	$ 180.000,00	$ 200.000,00
Total Activos	**$ 430.000,00**	**$ 500.000,00**
Pasivo		
- Cuentas por Pagar	$ 60.000,00	$ 80.000,00
- Deudas a Corto Plazo	$ 60.000,00	$ 70.000,00
- Deudas a Largo Plazo	$ 140.000,00	$ 150.000,00
Total Pasivos	**$ 260.000,00**	**$ 300.000,00**
Patrimonio		
- Capital Social	$ 140.000,00	$ 150.000,00
- Utilidades Retenidas	$ 30.000,00	$ 50.000,00
Total Patrimonio	**$ 170.000,00**	**$ 200.000,00**
Total Pasivos y Patrimonio	**$ 430.000,00**	**$ 50.000,00**

Figura 5. *Análisis Horizontal – Balance General*
Elaboración propia.

APLICACIÓN DEL ANÁLISIS HORIZONTAL Vamos a calcular el cambio absoluto y porcentual para cada cuenta. Cálculo del Cambio Absoluto y Porcentual					
Cuentas	2022 (USD)	2023 (USD)	Cambio	Cambio Porcentual (%)	Resultado
Activo					
- Efectivo y Equivalentes	$ 40.000,00	$ 50.000,00	$ 10.000,00	(10,000 / 40,000) × 100 = **25%**	25,00%
- Cuentas por Cobrar	$ 120.000,00	$ 150.000,00	$ 30.000,00	(30,000 / 120,000) × 100 = **25%**	25,00%
- Inventarios	$ 90.000,00	$ 100.000,00	$ 10.000,00	(10,000 / 90,000) × 100 = **11.11%**	11,11%
- Propiedades, Planta y Equipo	$ 180.000,00	$ 200.000,00	$ 20.000,00	(20,000 / 180,000) × 100 = **11.11%**	11,11%
Total Activos	**$ 430.000,00**	**$ 500.000,00**	**$70.000,00**	(70,000 / 430,000) × 100 = **16.28%**	16,28%
Pasivo					
- Cuentas por Pagar	$ 60.000,00	$ 80.000,00	$ 20.000,00	(20,000 / 60,000) × 100 = **33.33%**	33,33%
- Deudas a Corto Plazo	$ 60.000,00	$ 70.000,00	$ 10.000,00	(10,000 / 60,000) × 100 = **16.67%**	16,67%
- Deudas a Largo Plazo	$ 140.000,00	$ 150.000,00	$ 10.000,00	(10,000 / 140,000) × 100 = **7.14%**	7,14%
Total Pasivos	**$ 260.000,00**	**$ 300.000,00**	**$40.000,00**	(40,000 / 260,000) × 100 = **15.38%**	15,38%
Patrimonio					
- Capital Social	$ 140.000,00	$ 150.000,00	$ 10.000,00	(10,000 / 140,000) × 100 = **7.14%**	7,14%
- Utilidades Retenidas	$ 30.000,00	$ 50.000,00	$ 20.000,00	(20,000 / 30,000) × 100 = **66.67%**	66,67%
Total Patrimonio	$ 170.000,00	$ 200.000,00	$ 30.000,00	(30,000 / 170,000) × 100 = **17.65%**	17,65%
Total Pasivos y Patrimonio	$ 430.000,00	$ 500.000,00	$ 70.000,00	(70,000 / 430,000) × 100 = **16.28%**	16,28%

Figura 6. *Resultados Análisis Horizontal – Balance general*
Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS HORIZONTAL

- **Efectivo y Equivalentes:** Aumentó en un 25%, lo que indica una mejora en la liquidez de la empresa.
- **Cuentas por Cobrar:** También crecieron un 25%, lo que podría ser un signo de mayores ventas a crédito, pero también de riesgo si los cobros no se realizan a tiempo.
- **Inventarios y Propiedades, Planta y Equipo:** Ambos muestran un crecimiento del 11.11%, indicando una expansión moderada en la capacidad operativa.
- **Total Activos:** Un aumento del 16.28% sugiere un crecimiento general en la empresa.

PASIVOS

- **Cuentas por Pagar:** Aumentaron en un 33.33%, lo que podría indicar una mayor dependencia de financiamiento a corto plazo o retrasos en el pago a proveedores.
- **Deudas a Corto Plazo:** Incrementaron un 16.67%, lo que podría sugerir un mayor uso de financiamiento de corto plazo.
- **Deudas a Largo Plazo:** Un aumento del 7.14% indica un incremento leve en las obligaciones a largo plazo.
- **Total Pasivos:** Aumentaron en un 15.38%, lo que refleja un incremento en las obligaciones financieras de la empresa.

PATRIMONIO

- **Capital Social:** Creció un 7.14%, lo que podría ser resultado de una emisión adicional de acciones.
- **Utilidades Retenidas:** Experimentaron un significativo aumento del 66.67%, lo que sugiere una acumulación de beneficios no distribuidos, que fortalece la base patrimonial.

- **Total Patrimonio:** El patrimonio creció un 17.65%, lo que refleja un fortalecimiento de la posición financiera de la empresa.

CONCLUSIONES:

La empresa ha experimentado un crecimiento general en sus activos, con incrementos significativos en liquidez y cuentas por cobrar.

El aumento en los pasivos, especialmente en las cuentas por pagar y las deudas a corto plazo, indica que la empresa está utilizando más financiamiento externo, lo que podría ser un área a monitorear.

El patrimonio ha crecido, impulsado principalmente por la acumulación de utilidades, lo que es una señal positiva para la estabilidad financiera a largo plazo.

El análisis horizontal es una herramienta fundamental para entender la evolución financiera de una empresa. Al utilizar este análisis de manera conjunta con el análisis vertical y el análisis de ratios, se obtiene una visión integral de la salud financiera y el desempeño de la empresa, lo que es crucial para la toma de decisiones estratégicas.

1.4.3. IDENTIFICACIÓN DE TENDENCIAS Y VARIACIONES EN LOS ACTIVOS Y PASIVOS A LO LARGO DEL TIEMPO.

Para identificar tendencias y variaciones en los activos de una empresa, puedes seguir estos pasos:

1. Recopilación de Datos

- **Estados Financieros:** Obtén los balances generales de diferentes periodos para obtener datos sobre los activos.
- **Datos Históricos:** Asegúrate de contar con una serie de datos de varios años para un análisis más completo.

2. Organización de Datos

- **Clasificación de Activos:** Divide los activos en categorías como activos corrientes (efectivo, cuentas por cobrar, inventarios) y activos no corrientes (propiedad, planta, equipo, inversiones a largo plazo).
- **Series Temporales:** Organiza los datos en una tabla con los valores de activos para cada periodo.

3. Análisis de Variaciones

- **Cálculo de Variaciones Absolutas:**

$$(VARIACIÓN\ ABSOLUTA = Valor\ Del\ Periodo\ Actual - Valor\ en\ el\ Periodo\ Anterior$$

- **Cálculo de Variaciones relativas**

$$VARIACIÓN\ RELATIVA = \frac{\text{Valor del Periodo Actual} - \text{Valor del Periodo Anterior}}{\text{Valor del Periodo Anterior}} \times 100$$

IDENTIFICACIÓN DE TENDENCIAS

- **Gráficos:** Utiliza gráficos de líneas para visualizar la evolución de los activos a lo largo del tiempo. Esto te permitirá ver si hay una tendencia ascendente, descendente o estable.
- **Análisis de Medias Móviles:** Aplica medias móviles para suavizar las

fluctuaciones y resaltar tendencias a largo plazo.

5. Evaluación de Patrones

- **Ciclos y Estacionalidad:** Observa si hay patrones cíclicos o estacionales en los activos, como fluctuaciones relacionadas con ciclos económicos o temporadas específicas.
- **Comparación de Categorías:** Examina cómo las diferentes categorías de activos evolucionan en relación unas con otras.

6. Comparación con la Industria

- **Benchmarking:** Compara las tendencias de tus activos con las de empresas similares en la industria para evaluar si las variaciones están en línea con las tendencias del sector.

7. Interpretación y Acción

- **Crecimiento de Activos:** Un crecimiento constante en los activos generalmente indica una expansión de la empresa. Sin embargo, es importante asegurarse de que el crecimiento esté en línea con las estrategias de la empresa.
- **Disminución de Activos:** Una reducción en los activos puede ser un signo de desinversión o problemas financieros. Investiga las causas y considera si es necesario ajustar las estrategias de inversión.

8. Revisión de Políticas y Estrategias

- **Optimización de Activos:** Basado en las tendencias y variaciones, revisa las políticas de gestión de activos para mejorar la eficiencia y el rendimiento.

PASIVOS

Para identificar tendencias y variaciones en los pasivos de una empresa, sigue estos pasos:

1. Recopilación de Datos

- **Estados Financieros:** Obtén los balances generales de varios periodos para revisar los pasivos.
- **Datos Históricos:** Asegúrate de contar con datos de varios años para realizar un análisis más exhaustivo.

2. Organización de Datos

- **Clasificación de Pasivos:** Divide los pasivos en categorías como pasivos corrientes (cuentas por pagar, deudas a corto plazo) y pasivos no corrientes (deudas a largo plazo, obligaciones financieras).
- **Series Temporales:** Organiza los datos en una tabla con los valores de pasivos para cada periodo.

3. Análisis de Variaciones

- **Cálculo de Variaciones Absolutas:**

$$(VARIACIÓN\ ABSOLUTA = Valor\ Del\ Periodo\ Actual - Valor\ en\ el\ Periodo\ Anterior)$$

Cálculo de Variaciones relativas

$$\boldsymbol{VARIACIÓN\ RELATIVA} = \frac{\text{Valor del Periodo Actual} - \text{Valor del Periodo Anterior}}{\text{Valos del Periodo Anterior}} \times 100$$

4. Identificación de Tendencias

- **Gráficos:** Utiliza gráficos de líneas para visualizar cómo los pasivos evolucionan a lo largo del tiempo. Esto te ayudará a identificar si hay una tendencia creciente, decreciente o estable.
- **Análisis de Medias Móviles:** Aplica medias móviles para suavizar las fluctuaciones y observar las tendencias subyacentes a largo plazo.

5. Evaluación de Patrones

- **Ciclos Económicos:** Relaciona las variaciones en los pasivos con los ciclos económicos para identificar patrones recurrentes.
- **Estacionalidad:** Observa si hay fluctuaciones estacionales en los pasivos que podrían estar relacionadas con ciertos periodos del año.

6. Comparación con la Industria

- **Benchmarking:** Compara las tendencias de tus pasivos con las de empresas similares en la industria para evaluar si tus niveles de deuda y otras obligaciones están en línea con las prácticas del sector.

7. Interpretación y Acción

- **Incremento de Pasivos:** Un aumento en los pasivos puede indicar que la empresa está tomando más deuda para financiar sus operaciones o crecimiento. Es importante evaluar si este aumento está siendo manejado adecuadamente y si los ingresos futuros podrán cubrir estas obligaciones.
- **Disminución de Pasivos:** Una disminución en los pasivos puede reflejar pagos de deuda o una reducción en las obligaciones financieras. Es positivo si se logra sin comprometer la capacidad operativa de la empresa.

8. Revisión de Políticas y Estrategias

- **Gestión de Deuda:** Basado en el análisis, revisa las políticas de gestión de deuda para asegurar una estructura de pasivos saludable y sostenible.
- **Planes de Financiamiento:** Ajusta las estrategias de financiamiento si es necesario para mantener un equilibrio adecuado entre deuda y capital.

1.5. ESTADO DE RESULTADOS

1.5.1. ESTRUCTURA Y COMPONENTES DEL ESTADO DE RESULTADOS

- **Ingresos:** Son las entradas de dinero derivadas de las actividades principales de la empresa, como ventas de productos o servicios.
- **Costos de Ventas (o Costos de Bienes Vendidos):** Incluye los gastos directamente asociados con la producción o adquisición de bienes vendidos.
- **Utilidad Bruta:** Se calcula restando los costos de ventas de los ingresos.
- **Gastos Operativos:** Incluye gastos de administración, ventas, y otros

costos operativos que no están directamente relacionados con la producción.

- **Utilidad Operativa (o Utilidad de Operación):** Resultado de restar los gastos operativos de la utilidad bruta.
- **Ingresos y Gastos No Operativos:** Incluye ingresos y gastos no relacionados directamente con la operación principal, como intereses y ganancias o pérdidas en inversiones.
- **Utilidad Antes de Impuestos:** Se obtiene al sumar o restar los ingresos y gastos no operativos a la utilidad operativa.
- **Impuestos:** Estimación de los impuestos sobre las utilidades.
- **Utilidad Neta:** Es el resultado final después de restar los impuestos de la utilidad antes de impuestos.

1.5.2. INGRESOS Y GASTOS EN EL ESTADO DE RESULTADOS

- **Ingresos:** Reflejan el valor generado por la empresa a partir de su actividad principal. Ejemplos incluyen ventas, ingresos por servicios y otros ingresos recurrentes.
- **Gastos:** Incluyen todos los costos y gastos asociados con la generación de ingresos, como costos de ventas, gastos operativos y otros gastos generales. Los gastos son necesarios para mantener las operaciones y producir ingresos.

1.5.3. IMPORTANCIA DEL ESTADO DE RESULTADOS EN LA EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO FINANCIERO

- **Rentabilidad:** Permite evaluar la capacidad de la empresa para generar utilidades en relación con sus ingresos y costos.
- **Eficiencia Operativa:** Muestra cómo la empresa maneja sus costos operativos en comparación con sus ingresos, ayudando a identificar áreas para mejorar la eficiencia.
- **Tendencias de Ingresos y Gastos:** Ofrece una visión de las tendencias en ingresos y gastos, permitiendo a los inversores y gestores analizar la evolución del negocio.
- **Capacidad de Generación de Beneficios:** Ayuda a los inversores y analistas a entender cuánto beneficio está generando la empresa y si es sostenible a largo plazo.

1.6. ANÁLISIS VERTICAL.

1.6.1. APLICACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL AL ESTADO DE RESULTADOS

1. Definición del Análisis Vertical

- El análisis vertical del estado de resultados consiste en expresar cada partida del estado de resultados como un porcentaje de los ingresos totales. Esto permite evaluar la proporción de cada componente en relación con las ventas o ingresos, facilitando la comparación entre periodos y empresas.

2. Cálculo del Análisis Vertical

- **Cálculo de Variaciones Absolutas:**

$$\boldsymbol{PORCENTAJE\ DE\ COMPONENTE} = \left(\frac{\text{Valor de Componenete}}{\text{Ingresos Totales}}\right)x100$$

Ejercicio: El ingreso total es igual a $ 100.000,00 y el costo de ventas es igual a $ 60.000,00, el análisis vertical para el costo de ventas seria de la siguiente manera:
Cálculo de Variaciones relativas
$\boldsymbol{Porcentaje\ del\ Costos\ de\ Ventas} = \left(\frac{\$\ 60.000,00}{\$\ 100.000,00}\right)$x 100 = 60%

1.6.2. EVALUACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS EN RELACIÓN CON LOS INGRESOS

1. Proporción de Costos de Ventas

- Analiza el porcentaje que representa el costo de ventas sobre los ingresos totales. Una proporción alta puede indicar costos elevados en relación con las ventas, lo que puede afectar la rentabilidad.

2. Análisis de Gastos Operativos

- Examina el porcentaje de gastos operativos (administración, ventas, etc.) en relación con los ingresos. Un aumento en estos gastos puede señalar ineficiencias operativas o mayores costos de gestión.

3. Comparación de Ingresos y Utilidad Bruta

- Evalúa la proporción de la utilidad bruta (ingresos menos costo de ventas) sobre los ingresos totales. Una mayor utilidad bruta como porcentaje de los ingresos generalmente indica una buena rentabilidad en la actividad principal.

4. Evaluación de Ingresos y Utilidad Neta

- Observa el porcentaje de la utilidad neta en relación con los ingresos totales. Esto te dará una idea clara de la rentabilidad final después de todos los costos y gastos, incluidos impuestos y gastos no operativos.

1.6.3. USO DE PORCENTAJES PARA COMPARAR COMPONENTES DEL ESTADO DE RESULTADOS

1. Comparación entre Periodos

- Compara los porcentajes de cada componente del estado de resultados entre diferentes periodos para identificar cambios en la estructura de costos y gastos. Esto ayuda a detectar tendencias y evaluar la evolución financiera de la empresa.

2. Comparación con la Industria

- Utiliza porcentajes para comparar la estructura de costos y gastos con la de empresas similares en la misma industria. Esto te permite evaluar el desempeño relativo y determinar si la empresa está en línea con los estándares del sector.

3. Identificación de Áreas de Mejora

- Analiza los porcentajes para identificar áreas donde la empresa puede estar sobrecargada de

costos o donde se pueden mejorar márgenes de utilidad. Por ejemplo, un aumento en el porcentaje de gastos operativos podría indicar la necesidad de optimización en la gestión de costos.

4. Evaluación de Estrategias Financieras

- Usa el análisis vertical para evaluar la eficacia de las estrategias financieras y operativas. Ajusta las estrategias basadas en cómo los porcentajes de costos y gastos están afectando la rentabilidad y el desempeño general.

El análisis vertical te proporciona una visión clara de cómo cada componente del estado de resultados contribuye a los ingresos totales, facilitando la evaluación de la eficiencia operativa y la rentabilidad, y permitiendo comparaciones significativas tanto a lo largo del tiempo como con otras empresas del sector.

1.7. ANÁLISIS HORIZONTAL

1. Definición del Análisis Horizontal

- El análisis horizontal del estado de resultados implica comparar los valores de las partidas de un periodo con los valores de esos mismos componentes en periodos anteriores. El objetivo es identificar y evaluar las tendencias y variaciones en los ingresos y gastos a lo largo del tiempo.

2. Cálculo del Análisis Horizontal

- **Variación Absoluta:**
- **Cálculo de Variaciones Absolutas:**

$$VARIACIÓN\ ABSOLUTA = Valor\ Periodo\ Actual - Valor\ Periodo\ Anterior$$

- **Cálculo de Variaciones relativas**

$$\boldsymbol{VARIACIÓN\ RELATIVA} = \frac{\text{Valor del Periodo Actual} - \text{Valor del Periodo Anterior}}{\text{Valos del Periodo Anterior}} \text{X } 100$$

Ejercicio: Si en el año anterior los ingresos fueron $80.000,00 y en el año actual fueron $100.000,00, la variación absoluta en ingresos es $20.000,00 y la variación relativa es:

$$Variacion\ Relativa = \frac{100.000{,}00 - 80.000{,}00}{80.000{,}00}\ x100 = 25\%$$

1.7.1. UTILIZACIÓN DEL ANÁLISIS HORIZONTAL EN EL ESTADO DE RESULTADOS

1. Evaluación de Ingresos

- **Crecimiento de Ingresos:** Identifica el crecimiento o disminución de los ingresos a lo largo de los periodos. Un aumento constante puede indicar una expansión del negocio, mientras que una disminución puede señalar problemas en las ventas o pérdida de mercado.

2. Análisis de Costos y Gastos

- **Variaciones en Costos de Ventas:** Examina cómo han cambiado los costos de ventas en comparación con los ingresos. Un aumento en los costos sin un aumento proporcional en los ingresos puede reducir la rentabilidad.
- **Cambios en Gastos Operativos:** Evalúa las variaciones en los gastos operativos (administración, ventas,

etc.). Un incremento en estos gastos puede reflejar inversiones en crecimiento o ineficiencias operativas.

3. Revisión de Utilidad Bruta y Neta

- **Utilidad Bruta:** Compara la utilidad bruta a lo largo de los periodos para evaluar si la empresa está manteniendo o mejorando su rentabilidad en la actividad principal.
- **Utilidad Neta:** Analiza las variaciones en la utilidad neta después de impuestos y otros gastos. Esto muestra la capacidad de la empresa para generar beneficios finales después de todos los costos.

1.7.2. IDENTIFICACIÓN DE CAMBIOS EN INGRESOS Y GASTOS A LO LARGO DEL TIEMPO

1. Patrón de Ingresos:

- Observa si los ingresos están aumentando, disminuyendo o manteniéndose estables. Los patrones de crecimiento o decrecimiento pueden indicar el éxito de estrategias de ventas, cambios en la demanda del mercado o problemas económicos.

2. Cambios en Costos de Ventas:

- Evalúa cómo los costos de ventas han cambiado en relación con los ingresos. Un aumento en los costos de ventas sin un aumento proporcional en los ingresos puede afectar negativamente la rentabilidad.

3. Variaciones en Gastos Operativos:

- Analiza las fluctuaciones en los gastos operativos. Un aumento significativo puede indicar inversiones en expansión o problemas en la gestión de costos.

1.7.3. ANÁLISIS DE LAS TENDENCIAS Y VARIACIONES EN EL RENDIMIENTO FINANCIERO

1. Tendencias de Rentabilidad:

- **Rentabilidad Bruta y Neta:** Observa las tendencias en la rentabilidad bruta y neta. Una tendencia creciente en la rentabilidad neta generalmente indica una buena gestión de costos y eficiencia en la generación de ingresos.

2. Tendencias en Costos y Gastos:

- **Costos de Ventas y Gastos Operativos:** Examina las tendencias en los costos y gastos. Un aumento continuo puede sugerir problemas de eficiencia, mientras que una disminución puede indicar una mejora en el control de costos.

3. Comparación de Periodos:

- **Análisis de Periodos Anteriores:** Compara los resultados actuales con los de periodos anteriores para identificar patrones y determinar si las variaciones son parte de una

tendencia a largo plazo o anomalías temporales.

4. Evaluación de Estrategias Financieras:

- **Impacto de Estrategias:** Evalúa cómo las estrategias implementadas (como cambios en precios, reducción de costos, inversiones en marketing) están afectando el rendimiento financiero.

El análisis horizontal te permite evaluar el desempeño financiero de una empresa a lo largo del tiempo, proporcionando una visión clara de cómo los ingresos y gastos han evolucionado y ayudando a identificar áreas de éxito y mejora.

02

RATIOS FINANCIEROS

RATIOS FINANCIEROS

Los ratios financieros son herramientas clave para evaluar la salud financiera de una empresa. Se utilizan para analizar la eficiencia, rentabilidad, liquidez y solvencia de la empresa. Aquí tienes un resumen de los principales tipos de ratios financieros y su utilidad:

Aplicación y Análisis

- **Comparación con el Sector:** Compara estos ratios con los de empresas similares en el sector para evaluar el desempeño relativo.
- **Tendencias Temporales:** Analiza cómo estos ratios cambian a lo largo del tiempo para identificar tendencias y áreas de mejora.
- **Decisiones Estratégicas:** Utiliza los ratios para tomar decisiones estratégicas sobre inversiones, financiamiento y operaciones.

2.1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

- **Valores Altos:** Generalmente, un valor más alto en estos ratios indica una mayor capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, lo que sugiere una buena salud financiera.
- **Valores Bajos:** Un valor bajo puede indicar problemas potenciales en la liquidez, lo que podría poner en riesgo la capacidad de la empresa para operar sin problemas.

1. Ratios de Liquidez

- **Ratio de Liquidez Corriente**:

  Ratio de Liquidez Corriente =Activos Corrientes/Pasivos Corrientes

  Utilidad: Mide la capacidad de la empresa para pagar sus pasivos a corto plazo con sus activos corrientes. Un valor superior a 1 indica que la empresa puede cubrir sus deudas a corto plazo.

- **Ratio Rápido:**

  Ratio Rapido=Activos Corrientes−Inventarios/Pasivos Corrientes

  Utilidad: Excluye los inventarios de los activos corrientes para evaluar la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos

corrientes con activos más líquidos. Un valor superior a 1 es generalmente considerado saludable.

2.1.1. CONCEPTO Y RELEVANCIA DE LA LIQUIDEZ EN LA GESTIÓN FINANCIERA.

1. Definición de Liquidez:

- **Liquidez** se refiere a la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo utilizando sus activos corrientes. Es la facilidad con la que una empresa puede convertir sus activos en efectivo sin perder valor y cubrir sus deudas inmediatas, como cuentas por pagar, sueldos, impuestos, y otras obligaciones.

2. Componentes de la Liquidez:

- **Activos Corrientes:** Incluyen el efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, y otros activos que se espera convertir en efectivo dentro de un año.
- **Pasivos Corrientes:** Incluyen todas las deudas y obligaciones que deben pagarse en el mismo periodo, como cuentas por pagar y deudas a corto plazo.

Relevancia de la Liquidez en la Gestión Financiera

1. Garantía de Operaciones Continuas:

- **Evitar la Insolvencia:** Mantener un nivel adecuado de liquidez es crucial para que una empresa pueda cumplir con sus obligaciones inmediatas. La falta de liquidez puede llevar a la insolvencia, obligando a la empresa a vender activos a precios desfavorables o a cerrar operaciones.
- **Operaciones Diarias:** La liquidez asegura que la empresa pueda cubrir sus gastos operativos diarios, como pagar a proveedores, empleados, y mantener inventarios.

2. Capacidad de Aprovechar Oportunidades:

- **Flexibilidad Financiera:** Una empresa con buena liquidez tiene la capacidad de aprovechar oportunidades de negocio, como descuentos por pronto pago a proveedores o la posibilidad de realizar

inversiones estratégicas sin necesidad de recurrir a financiación externa.

- **Negociación con Proveedores:** La liquidez permite a la empresa negociar mejores términos de crédito con sus proveedores, al demostrar capacidad de pago a corto plazo.

3. Indicador de Salud Financiera:

- **Confianza de Inversores y Acreedores:** Los niveles adecuados de liquidez son un indicador de buena salud financiera, lo que puede aumentar la confianza de inversores y acreedores, facilitando el acceso a capital en términos favorables.
- **Evaluación de Riesgo:** La liquidez es un factor clave en la evaluación del riesgo financiero. Los analistas e inversores la usan para medir la capacidad de la empresa de enfrentar crisis o fluctuaciones en los ingresos.

4. Estrategia de Gestión de Riesgos:

- **Cobertura contra Contingencias:** La liquidez actúa como un colchón financiero para cubrir gastos imprevistos o emergencias, como caídas en las ventas, demandas legales o reparaciones inesperadas.
- **Estabilidad Financiera:** Una buena gestión de la liquidez contribuye a la estabilidad financiera, permitiendo a la empresa mantener sus operaciones y evitar la necesidad de recurrir a préstamos urgentes con altos costos.

5. Relación con Otros Aspectos Financieros:

- **Eficiencia Operativa:** Mantener una liquidez adecuada sin acumular exceso de efectivo que podría invertirse en otras oportunidades es un desafío en la gestión financiera, lo que requiere un equilibrio entre liquidez y rentabilidad.
- **Solvencia a Largo Plazo:** Aunque la liquidez es esencial a corto plazo, también es importante en el contexto de la solvencia a largo plazo, ya que una empresa con problemas de liquidez recurrentes podría enfrentar dificultades mayores con el tiempo.

2.1.2. CÁLCULO DE ÍNDICES DE LIQUIDEZ (LIQUIDEZ CORRIENTE, PRUEBA ÁCIDA, ENTRE OTROS).

Los índices de liquidez son ratios financieros que miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. A continuación, se detallan los principales índices de liquidez, junto con sus fórmulas y su interpretación.

1. Liquidez Corriente: EJERCICIOS PRÁCTICOS

Fórmula:

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Interpretación:

- Mide la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo utilizando sus activos corrientes.
- Un valor superior a 1 indica que la empresa tiene más activos corrientes que pasivos corrientes, lo cual es una señal positiva.
- EJERCICIO: Si una empresa tiene $200.000,00 en activos corrientes y $100.000,00 en pasivos corrientes, su liquidez corriente sería:

$$\textbf{\textit{Liquidez Corriente}} = \frac{\mathbf{200.000,00}}{\mathbf{100.000,00}} = \mathbf{2}$$

Esto significa que la empresa tiene $2 en activos corrientes por cada $1 de pasivos corrientes.

2. Prueba Ácida

Fórmula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Interpretación:

- Mide la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo sin depender de la venta de inventarios, que son menos líquidos.
- Un valor superior a 1 es generalmente considerado positivo, ya que indica que la empresa puede cubrir sus pasivos corrientes con activos líquidos.
- **EJERCICIO:** Si una empresa tiene $200.000,00 en activos corrientes, $50.000,00 en inventarios, y $100.000,00 en pasivos

corrientes, la prueba ácida sería:

$$\textbf{\textit{Prueba Ácida}} = \frac{200.000,00 - 50.000,00}{100.000,00} = 1.5$$

Esto significa que la empresa tiene $1.5 en activos líquidos por cada $1 de pasivos corrientes.

3. Capital de Trabajo Neto

Fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo Neto} = \text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}$$

Interpretación:

- Mide la cantidad de recursos financieros disponibles para las operaciones diarias después de cubrir las obligaciones a corto plazo.
- Un capital de trabajo positivo indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes, lo cual es una señal de buena salud financiera.
-
- EJERCICIO: Si una empresa tiene $200.000,00 en activos corrientes y $150.000,00 en pasivos corrientes, su capital de trabajo neto sería:

$$\textit{CAPITAL DE TRABAJO NETO} = 200.000,00 - 150.000,00 = 50.000,00$$

- Esto significa que la empresa tiene $50,000 disponibles para sus operaciones después de cubrir sus deudas a corto plazo.

4. Ratio de Liquidez Inmediata

Fórmula:

$$\text{Ratio de Liquidez Inmediata} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Equivalentes de Efectivo}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Interpretación:

- Mide la capacidad de la empresa para pagar sus pasivos corrientes utilizando únicamente efectivo y equivalentes de efectivo.
- Es un indicador muy conservador de la liquidez, ya que solo considera los activos más líquidos.
-
- EJERCICIO: Si una empresa tiene $50.000,00 en efectivo y equivalentes de efectivo, y $100.000,00 en pasivos corrientes, el ratio de liquidez inmediata sería:

$$\textbf{\textit{Ratio de Liquidez Inmediata}} = \frac{50.000,00}{100.000,00} = 0.5$$

Esto significa que la empresa tiene $0.50 en efectivo por cada $1 de pasivos corrientes,

lo que podría indicar una baja liquidez inmediata.

5. Ratio de Liquidez General

Fórmula:

$$\text{Ratio de Liquidez General} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Totales}}$$

Interpretación:

- Mide la proporción de los activos corrientes sobre el total de los pasivos (corrientes y no corrientes).
- Proporciona una visión más amplia de la capacidad de la empresa para cubrir todas sus deudas con sus activos más líquidos.
- EJERCICIO: Si una empresa tiene $200.000,00 en activos corrientes y $300.000,00 en pasivos totales, el ratio de liquidez general sería:

$$\textit{Ratio de Liquidez General} = \frac{200.000,00}{300.000,00} = 0.67$$

- Esto significa que la empresa tiene $0.67 en activos corrientes por cada $1 de pasivos totales

2.1.3. INTERPRETACIÓN DE LOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ Y SU APLICACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES

Los índices de liquidez son indicadores clave en la evaluación de la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Aquí se analiza cómo interpretar estos índices y cómo aplicarlos en la toma de decisiones financieras.

1. Liquidez Corriente

- **Interpretación:**

Valor > 1: Indica que la empresa tiene más activos corrientes que pasivos corrientes, lo que sugiere que puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Un valor muy alto, sin embargo, podría indicar un exceso de activos o una ineficiencia en la utilización de los recursos.

Valor = 1: Indica que la empresa tiene justo la cantidad de activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes. Aunque esto es aceptable, puede no dejar margen para imprevistos.

Valor < 1: Señala que la empresa podría tener dificultades para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, lo que puede llevar a problemas de liquidez o incluso insolvencia.

Aplicación en la Toma de Decisiones:

Gestión del Capital de Trabajo: Un ratio de liquidez corriente bajo puede motivar a la gerencia a reducir pasivos o a mejorar la conversión de activos en efectivo.

Inversiones: Si el ratio es muy alto, la empresa podría considerar invertir los activos excedentes en oportunidades de crecimiento o en la reducción de deuda.

2. Prueba Ácida

- **Interpretación:**

Valor > 1: Indica que la empresa puede cubrir sus pasivos corrientes sin depender de la venta de inventarios, lo que sugiere una buena posición de liquidez.

Valor = 1: La empresa puede cumplir sus obligaciones sin necesidad de vender inventarios, pero no tiene margen adicional.

Valor < 1: Indica que la empresa depende de la venta de inventarios para cubrir sus pasivos corrientes, lo que podría ser riesgoso si los inventarios no son fácilmente liquidables.

Aplicación en la Toma de Decisiones:

Gestión de Inventarios: Un ratio de prueba ácida bajo puede llevar a la empresa a optimizar la gestión de inventarios o a buscar formas de mejorar la liquidez a corto plazo, como aumentar las cuentas por cobrar o reducir los plazos de cobro.

Control de Efectivo: Un valor alto podría permitir a la empresa reducir el efectivo excesivo y reinvertirlo en operaciones o en la reducción de deuda.

3. Capital de Trabajo Neto

- **Interpretación:**

Capital de Trabajo Positivo: Indica que la empresa tiene más activos corrientes que pasivos corrientes, lo que es generalmente una señal positiva y muestra que la empresa tiene recursos suficientes para cubrir sus operaciones diarias.

Capital de Trabajo Negativo: Indica que la empresa tiene más pasivos corrientes que activos corrientes, lo que podría llevar a problemas de liquidez y dificultar las operaciones diarias.

Aplicación en la Toma de Decisiones:

Planificación de Operaciones: Un capital de trabajo positivo permite a la empresa planificar

expansiones o inversiones sin preocuparse por la falta de liquidez.

Estrategia de Financiamiento: Si el capital de trabajo es negativo, la empresa podría necesitar negociar mejores términos de crédito con proveedores o buscar financiación a corto plazo para mejorar su liquidez.

4. Ratio de Liquidez Inmediata

- **Interpretación:**

Valor > 1: Indica que la empresa puede cubrir sus pasivos corrientes únicamente con su efectivo disponible y equivalentes de efectivo, lo que sugiere una posición de liquidez extremadamente sólida.

Valor = 1: La empresa tiene justo la cantidad de efectivo necesario para cubrir sus pasivos corrientes, lo que es adecuado, pero deja poco margen para imprevistos.

Valor < 1: Indica que la empresa no puede cubrir sus pasivos corrientes solo con efectivo, lo que podría ser preocupante si surge una necesidad inmediata de liquidez.

Aplicación en la Toma de Decisiones:

Estrategia de Tesorería: Si el ratio es alto, la empresa podría considerar invertir parte del efectivo en activos más rentables o pagar deudas. Si es bajo, podría enfocarse en mejorar la generación de efectivo.

Gestión de Emergencias: Un ratio bajo puede llevar a la empresa a mantener reservas adicionales de efectivo para emergencias.

IMPORTANCIA EN LA TOMA DE DECISIONES

1. **Planificación Financiera:**

Los índices de liquidez son fundamentales para la planificación financiera, ayudando a determinar si la empresa tiene suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Una liquidez adecuada permite a la empresa operar de manera eficiente sin interrupciones y aprovechar oportunidades de negocio.

2. **Gestión del Riesgo:**

Mantener niveles adecuados de liquidez ayuda a mitigar el riesgo de insolvencia. Si los índices de liquidez indican un problema, la empresa puede tomar medidas correctivas antes de enfrentar una crisis de liquidez.

La empresa puede utilizar estos índices para establecer políticas de gestión del efectivo, reducir riesgos asociados con el endeudamiento a corto plazo y mejorar las relaciones con proveedores y acreedores.

2. Evaluación del Desempeño:

Los índices de liquidez permiten a los gerentes evaluar el desempeño financiero de la empresa en comparación con periodos anteriores o con competidores del sector.

También ayudan a los inversionistas y acreedores a evaluar la estabilidad financiera de la empresa y su capacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

3. Toma de Decisiones Estratégicas:

Un análisis adecuado de la liquidez influye en decisiones estratégicas, como expansión, inversión en nuevos proyectos, o ajustes en las políticas de crédito y cobranza.

Las empresas con buena liquidez pueden tomar decisiones más agresivas, mientras que aquellas con baja liquidez pueden ser más cautelosas y enfocarse en mejorar su posición financiera.

2.2. ÍNDICE DE SOLVENCIA.

La solvencia mide la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a largo plazo. A diferencia de la liquidez, que se centra en las deudas a corto plazo, la solvencia evalúa si la empresa tiene suficientes recursos para pagar todas sus deudas, tanto a corto como a largo plazo, con sus activos totales.

Interpretación del Índice de Solvencia

- **Valor > 1:** Un índice de solvencia mayor que 1 indica que la empresa tiene más activos totales que pasivos totales, lo cual es una señal positiva de solvencia a largo plazo. Esto significa que la empresa tiene recursos suficientes para cubrir todas sus deudas si fuera necesario.
- **Valor = 1:** Un valor igual a 1 sugiere que la empresa tiene exactamente la misma cantidad de activos que de pasivos, lo que podría ser una señal de que está en una posición de equilibrio, pero con poco margen de seguridad.
- **Valor < 1:** Un índice de solvencia menor que 1

indica que la empresa tiene más pasivos que activos, lo que podría ser una señal de riesgo financiero a largo plazo. En esta situación, la empresa podría enfrentar dificultades para pagar sus deudas si sus activos no generan los ingresos esperados.

Ratios de Solvencia

- **Ratio de Endeudamiento:**

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Pasivos Totales}}$$

Utilidad: Evalúa la proporción de los activos financiados por deuda. Un ratio alto indica una mayor dependencia de la deuda para financiar los activos.

- **Ratio de Capital de Trabajo:**

$$\text{Capital de Trabajo Neto} = \text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}$$

Utilidad: Mide la proporción del capital de trabajo en relación con los activos totales, indicando la capacidad de la empresa para manejar sus operaciones diarias.

2.2.1. SIGNIFICADO SOLVENCIA FINANCIERA:

Solvencia financiera es un concepto clave en la gestión y análisis financiero, que se refiere a la capacidad de una empresa, individuo o entidad para cumplir con sus obligaciones financieras a largo plazo. Es decir, una entidad solvente es aquella que tiene suficientes recursos para pagar todas sus deudas, tanto a corto como a largo plazo, incluso en situaciones adversas.

Elementos Clave de la Solvencia Financiera

1. **Activos vs. Pasivos:**

La solvencia se evalúa comparando los activos totales de la empresa con sus pasivos totales. Si los activos superan a los pasivos, la empresa es considerada solvente, ya que tiene suficientes recursos para cubrir sus deudas.

2. **Perspectiva a Largo Plazo:**

A diferencia de la liquidez, que se enfoca en la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, la solvencia financiera se centra en la capacidad de cumplir con las deudas a largo plazo. Esto implica evaluar no solo los activos líquidos, sino también otros

activos que podrían ser utilizados para pagar deudas en el futuro.

3. **Estructura de Capital:**

La solvencia también está relacionada con la estructura de capital de la empresa, es decir, la proporción de financiación que proviene de la deuda en comparación con el capital propio. Una estructura de capital más equilibrada, con una menor dependencia de la deuda, suele indicar una mayor solvencia.

IMPORTANCIA DE LA SOLVENCIA FINANCIERA

- **Seguridad Financiera:**

Una buena solvencia financiera proporciona a la empresa seguridad y estabilidad, ya que puede enfrentar situaciones imprevistas sin riesgo inmediato de insolvencia o bancarrota.

1. **Acceso a Financiamiento:**

Empresas con alta solvencia financiera son vistas como menos riesgosas por los prestamistas e inversores, lo que les permite acceder a financiamiento a mejores condiciones, con tasas de interés más bajas y plazos más favorables.

2. **Capacidad de Expansión:**

La solvencia también es crucial para el crecimiento a largo plazo. Una empresa solvente puede asumir nuevos proyectos, realizar inversiones estratégicas y expandirse sin comprometer su estabilidad financiera.

3. **Confianza de los Stakeholders:**

La solvencia es un factor clave para ganarse la confianza de inversores, proveedores, clientes y empleados. Una empresa que demuestra solvencia es percibida como una entidad sólida y confiable, lo que puede mejorar su reputación y relaciones comerciales.

Cómo Evaluar la Solvencia Financiera

1. **Índice de Solvencia:**

Como se mencionó anteriormente, el índice de solvencia se calcula como la relación entre los activos totales y los pasivos totales. Un valor superior a 1 es indicativo de solvencia.

2. **Análisis de la Estructura de Capital:**

Evaluar la proporción de deuda a capital (debt-to-equity ratio) es otra forma común de medir la solvencia. Un ratio bajo sugiere

que la empresa está menos apalancada y, por tanto, es más solvente.

3. **Flujo de Caja Operativo:**

Un flujo de caja operativo positivo y sostenible es una señal de que la empresa genera suficientes ingresos para cubrir sus operaciones y pagar sus deudas a largo plazo, lo que es esencial para mantener la solvencia.

2.2.2. CÁLCULO DE ÍNDICES DE SOLVENCIA (APALANCAMIENTO FINANCIERO, RATIO DE DEUDA, ENTRE OTROS)

El cálculo de los índices de solvencia es fundamental para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a largo plazo y entender su nivel de apalancamiento financiero. A continuación, se detallan algunos de los índices de solvencia más comunes, cómo se calculan y qué significan.

1. Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero mide la proporción de los activos de una empresa que se financian con deuda en lugar de con capital propio. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

- **Interpretación:**

Un apalancamiento financiero alto indica que una gran parte de los activos de la empresa está financiada con deuda, lo que puede aumentar el riesgo financiero, pero también potencialmente la rentabilidad sobre el patrimonio.

Un apalancamiento bajo sugiere que la empresa utiliza más su propio capital que deuda, lo que suele ser menos riesgoso pero puede limitar el crecimiento.

2. Ratio de Deuda

El ratio de deuda mide la proporción de los activos de la empresa que están financiados con deuda. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de Deuda} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

- **Interpretación:**

Un ratio de deuda alto indica que una gran parte de los activos de la empresa está financiada con deuda, lo que puede aumentar el riesgo de insolvencia si la empresa no puede generar suficientes ingresos para pagar sus deudas.

Un ratio de deuda bajo sugiere una estructura de financiación más conservadora, con una mayor proporción de activos financiados con capital propio.

3. Ratio de Deuda a Patrimonio (Debt-to-Equity Ratio)

Este índice compara la deuda total de la empresa con su patrimonio neto, proporcionando una medida del apalancamiento financiero relativo de la empresa. Se calcula como:

$$\text{Ratio Deuda/Patrimonio} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

- **Interpretación:**

Un valor alto indica que la empresa está altamente apalancada, lo que significa que depende más de la deuda que del capital propio para financiar sus activos, lo que aumenta el riesgo financiero.

Un valor bajo indica una menor dependencia de la deuda, lo que generalmente sugiere una estructura de capital más sólida y menos riesgosa.

4. Cobertura de Intereses (Interest Coverage Ratio)

Este ratio mide la capacidad de la empresa para cubrir sus gastos por intereses con sus ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT). Se calcula como:

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Gastos por Intereses}}$$

- **Interpretación:**

Un ratio alto indica que la empresa genera suficientes ingresos para cubrir sus gastos por intereses con un amplio margen, lo que es una señal de buena solvencia.

Un ratio bajo indica que la empresa podría tener dificultades para cumplir con sus pagos de intereses, lo que podría llevar a problemas de liquidez.

5. Ratio de Capitalización

El ratio de capitalización mide la proporción de la deuda de largo plazo en comparación con el capital total (deuda de largo plazo más patrimonio neto). Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de Capitalización} = \frac{\text{Deuda de Largo Plazo}}{\text{Deuda de Largo Plazo} + \text{Patrimonio Neto}}$$

- **Interpretación:**

Un ratio bajo indica que una gran parte del capital total de la empresa proviene de capital propio, lo que sugiere una estructura de capital más conservadora.

Un ratio alto sugiere una mayor dependencia de la deuda a largo plazo, lo que puede aumentar el riesgo financiero, especialmente si la empresa enfrenta dificultades para pagar sus deudas.

6. Ratio de Cobertura de Deuda (Debt Service Coverage Ratio - DSCR)

El DSCR mide la capacidad de la empresa para cubrir sus pagos de deuda (capital e intereses) con sus ingresos operativos. Se calcula como:

$$\text{Ratio de Cobertura de Deuda} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Servicio de la Deuda}}$$

Donde **EBITDA** es el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, y **Servicio de la Deuda** incluye tanto los pagos de capital como de intereses.

- **Interpretación:**

Un DSCR mayor que 1 indica que la empresa genera suficientes ingresos para cubrir sus obligaciones de deuda, lo que es una señal de buena solvencia.

Un DSCR menor que 1 sugiere que la empresa podría tener dificultades para cumplir con sus obligaciones de deuda, lo que podría llevar a la insolvencia.

2.2.3. ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD DE UNA EMPRESA PARA CUMPLIR CON SUS OBLIGACIONES FINANCIERAS

Evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras es crucial para entender su estabilidad y sostenibilidad a largo plazo. Este análisis se centra en diversos aspectos de la situación financiera de la empresa, incluyendo su liquidez, solvencia, apalancamiento y rentabilidad. A continuación, se describen los pasos clave y los principales indicadores utilizados en este análisis.

1. Evaluación de la Liquidez

La **liquidez** mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, como el pago de cuentas por pagar, salarios, y otros gastos operativos. Los principales indicadores de liquidez incluyen:

- **Ratio de Liquidez Corriente:**

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Un ratio de liquidez corriente superior a 1 indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes, lo cual es un signo de buena liquidez.

- **Prueba Ácida (Quick Ratio):**

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Este ratio es más conservador que la liquidez corriente, ya que excluye los inventarios, que pueden no ser fácilmente convertibles en efectivo.

2. Análisis de la Solvencia

La **solvencia** mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a largo plazo, incluyendo el pago de deudas. Los principales indicadores de solvencia son:

- **Ratio de Deuda:**

$$\text{Ratio de Deuda} = \frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$$

Un ratio de deuda bajo indica que la empresa tiene una menor proporción de sus activos financiados por deuda, lo que reduce el riesgo financiero.

- **Apalancamiento Financiero:**

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Este ratio indica cuánto de los activos de la empresa están financiados con deuda. Un valor alto puede aumentar la rentabilidad, pero también aumenta el riesgo financiero.

3. Evaluación del Flujo de Caja

El **flujo de caja** es esencial para evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones financieras. Se pueden analizar varios flujos de caja:

- **Flujo de Caja Operativo:** Mide la cantidad de efectivo generado por las operaciones principales de la empresa. Un flujo de caja operativo positivo indica que la empresa genera suficiente efectivo para cubrir sus gastos operativos y pagar sus deudas.
- **Cobertura de Intereses (Interest Coverage Ratio):**

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Gastos por Intereses}}$$

Este ratio mide la capacidad de la empresa para pagar sus gastos por intereses con sus ganancias operativas. Un valor alto sugiere que la empresa puede cubrir sus

pagos de intereses con un margen amplio.

4. Análisis de Rentabilidad

La **rentabilidad** mide la capacidad de la empresa para generar ganancias a partir de sus operaciones y su eficiencia en la utilización de sus recursos. Los principales indicadores incluyen:

- **Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE):**

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Este ratio mide la rentabilidad de la empresa en relación con los recursos aportados por los accionistas.

- **Rentabilidad sobre los Activos (ROA):**

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

Este indicador muestra cuán eficientemente la empresa está utilizando sus activos para generar ganancias.

5. Evaluación de la Estructura de Capital

La estructura de capital se refiere a la combinación de deuda y capital propio que la empresa utiliza para financiar sus operaciones. Un análisis de la estructura de capital incluye:

- **Ratio Deuda/Patrimonio:**

$$\text{Deuda/Patrimonio} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Un ratio más bajo sugiere que la empresa depende menos de la deuda, lo que reduce el riesgo de insolvencia.

- **Ratio de Capitalización:**

$$\text{Ratio de Capitalización} = \frac{\text{Deuda de Largo Plazo}}{\text{Deuda de Largo Plazo} + \text{Patrimonio Neto}}$$

Este ratio indica la proporción de financiación a largo plazo que proviene de deuda, lo cual es importante para entender el riesgo financiero a largo plazo.

6. Análisis de Sensibilidad y Escenarios

Finalmente, realizar un **análisis de sensibilidad** y **escenarios** ayuda a entender cómo podrían afectar diferentes condiciones económicas y operativas a la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras. Esto incluye la evaluación de la solvencia y liquidez bajo diferentes supuestos, como cambios en las tasas de interés, fluctuaciones en las ventas o aumentos en los costos.

2.3. ÍNDICE DE GESTIÓN

Los índices de gestión son herramientas clave en el análisis financiero que permiten evaluar la eficiencia con la que una empresa gestiona sus recursos, como el inventario, las cuentas por cobrar y por pagar, y sus activos en general. Estos índices proporcionan información sobre cómo la empresa utiliza sus activos para generar ingresos y cómo maneja sus obligaciones operativas.

2.3.1. IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS

La gestión eficiente de los recursos es fundamental para el éxito y la sostenibilidad de cualquier organización, ya sea en el ámbito empresarial, gubernamental, o sin fines de lucro. Aquí te detallo su importancia:

1. Maximización de la Rentabilidad

- **Optimización de Costos:** La gestión eficiente permite reducir costos operativos, lo que maximiza la rentabilidad de la organización. Esto implica el uso racional de recursos como el dinero, tiempo, mano de obra y materiales.
- **Aumento de Ingresos:** Al asignar recursos de manera óptima, las organizaciones pueden concentrarse en las actividades más rentables, aumentando sus ingresos.

2. Mejora en la Competitividad

- **Innovación y Adaptabilidad:** Una gestión eficiente de los recursos facilita la innovación y la capacidad de adaptación en un entorno competitivo, permitiendo a las organizaciones mantenerse al frente en su sector.
- **Eficiencia Operativa:** Al mejorar los procesos internos y aprovechar al máximo los recursos disponibles, las organizaciones pueden ofrecer productos o servicios de mayor calidad a un costo competitivo.

3. Sostenibilidad a Largo Plazo

- **Conservación de Recursos:** La gestión eficiente promueve la conservación y el uso responsable de recursos naturales, financieros y humanos, lo que es esencial para la sostenibilidad a largo plazo.
- **Reducción de Riesgos:** Al gestionar adecuadamente los recursos, las organizaciones pueden mitigar riesgos financieros y operativos, asegurando su continuidad y estabilidad.

4. Mejora en la Toma de Decisiones

- **Información Precisa:** Una gestión eficiente proporciona datos y análisis precisos sobre el uso de los recursos, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas informadas.
- **Planificación Estratégica:** Permite a la organización alinear sus recursos con sus objetivos estratégicos, asegurando que se asignen de manera que maximicen el valor y el cumplimiento de las metas.

5. Incremento en la Productividad

- **Uso Eficiente de Tiempo y Mano de Obra:** Al gestionar bien los recursos humanos y materiales, se incrementa la productividad, ya que se eliminan ineficiencias y se optimizan los procesos.
- **Automatización y Tecnología:** La adopción de tecnología adecuada para la gestión de recursos puede automatizar tareas repetitivas, liberando tiempo y recursos para actividades de mayor valor.

6. Mejora en la Satisfacción de los Stakeholders

- **Satisfacción del Cliente:** Una gestión eficiente asegura que los productos o servicios se entreguen a tiempo, con la calidad esperada, lo que aumenta la satisfacción del cliente.
- **Compromiso del Personal:** Al optimizar el uso de recursos humanos y proporcionar un entorno de trabajo adecuado, se mejora el compromiso y la motivación de los empleados.

7. Responsabilidad Social y Ética

- **Impacto Positivo:** La gestión responsable y eficiente de los recursos no solo contribuye al éxito de la organización, sino que también tiene un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.
- **Cumplimiento Normativo:** Facilita el cumplimiento de normativas y estándares éticos, lo que protege a la organización de sanciones y mejora su reputación.

2.3.2. CÁLCULO DE ÍNDICES DE GESTIÓN (ROTACIÓN DE ACTIVOS, PERÍODO PROMEDIO DE COBRO, ENTRE OTROS).

1. Rotación de Inventario

El índice de **rotación de inventario** mide cuántas veces una empresa vende y reemplaza su inventario durante un período determinado. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Donde:

- **Costo de Ventas** es el costo total de los bienes vendidos durante el período.
- **Inventario Promedio** es el promedio de los niveles de inventario al inicio y al final del período.
- **Interpretación:**
- Un alto índice de rotación de inventario indica que la empresa vende su inventario rápidamente, lo que es positivo, ya que reduce los costos de almacenamiento y el riesgo de obsolescencia.
- Un índice bajo puede indicar problemas con la gestión del inventario, como exceso de stock o productos que no se venden.

2. Período Medio de Cobro (Días de Cuentas por Cobrar)

Este índice mide el tiempo promedio que tarda una empresa en cobrar sus cuentas por cobrar. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Período Medio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas a Crédito Diarias Promedio}}$$

Donde:

- **Cuentas por Cobrar** son las ventas a crédito pendientes de cobro.
- **Ventas a Crédito Diarias Promedio** se calcula como el total de ventas a crédito durante el período dividido por el número de días del período.
- **Interpretación:**
    - Un período medio de cobro más corto es favorable, ya que indica que la empresa está recibiendo pagos más rápidamente, mejorando su flujo de caja.
    - Un período más largo puede indicar problemas en la cobranza o políticas de crédito demasiado laxas.

3. Período Medio de Pago (Días de Cuentas por Pagar)

Este índice mide el tiempo promedio que la empresa tarda en pagar a sus proveedores. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Período Medio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras a Crédito Diarias Promedio}}$$

Donde:

- **Cuentas por Pagar** son las obligaciones pendientes de pago a proveedores.
- **Compras a Crédito Diarias Promedio** se calcula como el total de compras a crédito durante el período dividido por el número de días del período.
- **Interpretación:**

Un período medio de pago más largo puede ser beneficioso para la empresa, ya que retiene el efectivo durante más tiempo.

Sin embargo, si el período es demasiado largo, podría dañar las relaciones con los proveedores o llevar a la pérdida de descuentos por pronto pago.

4. Rotación de Activos Totales

Este índice mide la eficiencia con la que la empresa utiliza todos sus activos para generar ingresos. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Promedio}}$$

Donde:

- **Ventas Netas** son las ventas totales menos las devoluciones y descuentos.
- **Activos Totales Promedio** es el promedio de los activos totales al inicio y al final del período.
- **Interpretación:**

Un alto índice de rotación de activos totales indica que la empresa está utilizando sus activos de manera eficiente para generar ingresos.

Un índice bajo sugiere que la empresa podría no estar aprovechando al máximo sus recursos.

5. Rotación de Activos Fijos

Este índice mide cuán eficientemente una empresa utiliza sus activos fijos, como maquinaria y equipos, para generar ingresos. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Netos}}$$

Donde:

- **Activos Fijos Netos** son los activos fijos de la empresa menos la depreciación acumulada.
- **Interpretación:**

Un alto índice indica un uso eficiente de los activos fijos para generar ingresos.

Un índice bajo podría sugerir un uso ineficiente de estos activos o

una subutilización de la capacidad.

6. Ciclo Operativo

El ciclo operativo mide el tiempo total que tarda una empresa en comprar inventario, venderlo y cobrar el efectivo de las ventas. Se calcula sumando el período medio de cobro y el período medio de inventario:

$$\text{Ciclo Operativo} = \text{Período Medio de Inventario} + \text{Período Medio de Cobro}$$

- **Interpretación:**

Un ciclo operativo más corto es generalmente favorable, ya que indica que la empresa puede convertir sus recursos en efectivo más rápidamente.

Un ciclo más largo podría indicar ineficiencias en la gestión del inventario o en la cobranza.

7. Ciclo de Conversión de Efectivo

Este índice mide el tiempo total que tarda la empresa en convertir sus inversiones en inventario y otras entradas de recursos en efectivo. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ciclo de Conversión de Efectivo} = \text{Ciclo Operativo} - \text{Período Medio de Pago}$$

- **Interpretación:**

Un ciclo de conversión de efectivo corto es positivo, ya que significa que la empresa recupera su inversión en inventario rápidamente.

Un ciclo largo podría indicar problemas de flujo de caja y la necesidad de financiar las operaciones durante más tiempo.

2.3.3. EVALUACIÓN DE LA EFICACIA EN LA GESTIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS

La evaluación de la eficacia en la gestión de activos y pasivos permite entender cómo una empresa utiliza sus recursos para generar ingresos y cómo maneja sus obligaciones financieras. Esta evaluación es esencial para asegurar que la empresa opera de manera eficiente y sostenible. Aquí se detallan los principales aspectos y métodos para evaluar esta eficacia:

1. Gestión de Activos

La gestión de activos se centra en cómo la empresa utiliza sus recursos para generar ingresos y maximizar la rentabilidad. Los indicadores clave incluyen:

a) Rotación de Activos Totales

Mide la eficiencia con la que se utilizan todos los activos para generar ventas:

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Promedio}}$$

Interpretación:

Alto: La empresa está utilizando eficientemente sus activos para generar ventas.

Bajo: Puede indicar una subutilización de activos o exceso de capacidad.

b) Rotación de Activos Fijos

Evalúa la eficiencia en el uso de activos fijos para generar ventas:

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Netos}}$$

Interpretación:

Alto: Utilización eficiente de maquinaria y equipo.

Bajo: Puede indicar que los activos fijos no están siendo usados eficazmente.

c) Rotación de Inventario

Mide la cantidad de veces que el inventario se vende y se repone en un período:

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Interpretación:

Alto: Ventas rápidas y eficiente manejo del inventario.

Bajo: Posible exceso de inventario o problemas en la venta.

d) Período Medio de Inventario

El tiempo promedio que los productos permanecen en inventario antes de ser vendidos:

$$\text{Período Medio de Inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de Inventario}}$$

Interpretación:

Corto: Rápida rotación del inventario.

Largo: Indicativo de problemas de inventario o baja demanda.

2. Gestión de Pasivos

La gestión de pasivos se enfoca en cómo la empresa maneja sus obligaciones financieras y controla el riesgo asociado con la

deuda. Los indicadores clave incluyen:

a) Período Medio de Pago

Mide el tiempo promedio que la empresa tarda en pagar a sus proveedores:

$$\text{Período Medio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras a Crédito Diarias Promedio}}$$

Interpretación:

Largo: Puede indicar un buen control del flujo de caja.

Corto: Puede sugerir problemas de liquidez o posibles tensiones con los proveedores.

b) Ratio de Deuda

Mide la proporción de activos financiados con deuda:

$$\text{Ratio de Deuda} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

Interpretación:

Alto: Indica mayor riesgo financiero por alta dependencia de deuda.

Bajo: Menor riesgo, pero puede limitar oportunidades de crecimiento.

c) Cobertura de Intereses

Mide la capacidad de la empresa para cubrir los gastos por intereses con las ganancias operativas:

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Gastos por Intereses}}$$

Interpretación:

Alto: Suficiente margen para cubrir los gastos de interés.

Bajo: Riesgo de dificultades para cumplir con las obligaciones de interés.

3. Ciclo de Conversión de Efectivo

Mide el tiempo que tarda la empresa en convertir sus inversiones en inventario y cuentas por cobrar en efectivo. Se calcula como:

Ciclo de Conversion de Efectivo= Período Medio de Inventario+período Medio de Cobro−Período Medio de Pago

Interpretación:

Corto: Indica que la empresa convierte rápidamente sus inversiones en efectivo.

Largo: Puede señalar problemas de liquidez y necesidad de financiamiento adicional.

4. Eficiencia Operativa General

La eficiencia operativa general puede ser evaluada mediante:

a) **Márgenes de Rentabilidad**

Miden la relación entre las ganancias y las ventas, como el **margen de utilidad neta**:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Interpretación:

Alto: Buena rentabilidad en relación con las ventas.

Bajo: Puede indicar problemas en la gestión de costos o precios.

b) **Rentabilidad sobre Activos (ROA)**

Mide la eficiencia en el uso de los activos para generar utilidades:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

Interpretación:

Alto: Buena eficiencia en el uso de los activos para generar utilidades.

Bajo: Puede indicar una gestión ineficiente de los activos.

2.4. ÍNDICE DE RENTABILIDAD

El índice de rentabilidad mide la capacidad de una empresa para generar beneficios en relación con sus ventas, activos, o patrimonio. Estos índices son cruciales para evaluar la eficiencia de la empresa en convertir ingresos en utilidades y para analizar su rendimiento financiero general. A continuación, se detallan algunos de los principales índices de rentabilidad:

1. Rentabilidad sobre Ventas (Margen de Utilidad Neta)

Este índice mide la proporción de las ventas que se convierte en utilidad neta. Indica qué porcentaje de cada dólar de ventas se convierte en beneficio neto después de todos los gastos.

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Interpretación:

Alto: La empresa tiene un buen control de costos y gastos, lo que resulta en una mayor proporción de ganancias.

Bajo: Puede indicar problemas en la gestión de costos o precios.

2. Rentabilidad sobre Activos (ROA)

Este índice mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus

activos para generar utilidades. Refleja la rentabilidad generada por cada unidad monetaria de activos.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} \times$$

Interpretación:

Alto: La empresa está utilizando eficazmente sus activos para generar utilidades.

Bajo: Puede indicar que la empresa no está aprovechando al máximo sus recursos.

3. Rentabilidad sobre el Patrimonio Neto (ROE)

Este índice mide la rentabilidad para los accionistas al mostrar cuánto beneficio neto se genera por cada unidad monetaria de patrimonio neto. Es un indicador clave para los inversionistas.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 1$$

Interpretación:

Alto: Indica una buena rentabilidad sobre los recursos aportados por los accionistas.

Bajo: Puede sugerir que la empresa no está generando suficiente retorno para los accionistas.

4. Rentabilidad Operativa (EBITDA sobre Ventas)

Este índice mide la rentabilidad operativa antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA). Refleja la capacidad de la empresa para generar beneficios operativos a partir de sus ventas.

$$\text{EBITDA sobre Ventas} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Interpretación:

Alto: La empresa tiene una sólida capacidad operativa para generar beneficios.

Bajo: Puede indicar ineficiencias operativas o problemas en el modelo de negocio.

5. Rentabilidad sobre el Capital Invertido (ROIC)

Este índice mide la eficiencia con la que una empresa utiliza el capital invertido (deuda y patrimonio) para generar utilidades.

$$\text{ROIC} = \frac{\text{Utilidad Operativa Neta Después de Impuestos (NOPAT)}}{\text{Capital Invertido}} \times 100$$

Interpretación:

Alto: Indica una alta eficiencia en el uso del capital invertido para generar utilidades.

Bajo: Puede sugerir que la empresa no está utilizando el capital de manera eficiente.

6. Rentabilidad sobre Ventas Brutas

Este índice mide el porcentaje de cada dólar de ventas brutas que se convierte en utilidad bruta, excluyendo los gastos operativos.

$$\text{Rentabilidad sobre Ventas Brutas} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Brutas}} \times 100$$

Interpretación:

Alto: Indica una buena gestión de los costos de producción y un sólido margen bruto.

Bajo: Puede sugerir problemas en los costos de producción o en la fijación de precios.

2.4.1.. SIGNIFICADO DE LA RENTABILIDAD EN EL ANÁLISIS FINANCIERO

La rentabilidad en el análisis financiero es un indicador clave de la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con sus ventas, activos, o patrimonio. Refleja la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos para producir beneficios y es fundamental para evaluar su desempeño y sostenibilidad a largo plazo. A continuación, se detalla el significado y la importancia de la rentabilidad en el análisis financiero:

1. Significado de la Rentabilidad

a) Definición

La rentabilidad se refiere a la capacidad de una empresa para generar utilidades a partir de sus operaciones y recursos. Se mide como el retorno obtenido en relación con diferentes bases, como ventas, activos, o patrimonio neto.

b) Componentes Clave

- **Utilidad Neta:** Beneficio total después de deducir todos los gastos, impuestos, intereses y otros costos.
- **Ventas Netas:** Ingresos totales generados por la venta de bienes y servicios, menos devoluciones y descuentos.
- **Activos Totales:** Todos los recursos que posee la empresa, tanto a corto como a largo plazo.
- **Patrimonio Neto:** La diferencia entre los activos totales y los pasivos totales, representando el valor neto de la empresa para los accionistas.

2. Importancia de la Rentabilidad

a) Evaluación del Desempeño Financiero

- **Medición de Eficiencia:** Los índices de rentabilidad ayudan a evaluar la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos para generar beneficios. Una alta rentabilidad sugiere que la empresa está utilizando eficazmente sus recursos y operando de manera eficiente.
- **Comparación con Competidores:** Los índices de rentabilidad permiten comparar el desempeño de la empresa con el de sus competidores y con estándares de la industria. Esto proporciona una perspectiva sobre la posición competitiva de la empresa.

b) Toma de Decisiones

- **Inversión:** Los inversionistas utilizan los índices de rentabilidad para decidir si invertir en una empresa. Un alto ROE (Rentabilidad sobre el Patrimonio Neto) o un alto margen de utilidad neta pueden hacer que una empresa sea más atractiva para los inversionistas.
- **Financiamiento:** La rentabilidad afecta la capacidad de la empresa para obtener financiamiento. Los prestamistas y las instituciones financieras consideran la rentabilidad al evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras.

c) Sostenibilidad y Crecimiento

- **Reinversión:** Una alta rentabilidad proporciona a la empresa más recursos para reinvertir en el negocio, lo que puede impulsar el crecimiento y la expansión.
- **Resiliencia:** Empresas con alta rentabilidad pueden enfrentar mejor las fluctuaciones económicas y los desafíos del mercado, ya que tienen un margen de maniobra más amplio para soportar pérdidas y financiar operaciones.

2.4.2. CÁLCULO DE ÍNDICES DE RENTABILIDAD (MARGEN DE BENEFICIO, RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN, ENTRE OTROS).

a) ***Rentabilidad sobre Ventas (Margen de Utilidad Neta)***

Mide qué porcentaje de las ventas se convierte en utilidad neta. Es crucial para entender la rentabilidad operativa después de todos los gastos.

b) ***Rentabilidad sobre Activos (ROA)***

Evalúa cómo se utilizan los activos para generar utilidades. Es importante para medir la eficiencia operativa en relación con los recursos disponibles.

c) ***Rentabilidad sobre el Patrimonio Neto (ROE)***

Mide el retorno generado para los accionistas. Es un indicador clave para evaluar la rentabilidad desde la perspectiva de los inversionistas.

d) ***Rentabilidad Operativa (EBITDA sobre Ventas)***

Refleja la capacidad de la empresa para generar beneficios operativos antes de considerar intereses, impuestos, depreciación y amortización.

2.4.3. ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA GENERAR BENEFICIOS EN RELACIÓN CON SUS RECURSOS INVERTIDOS.

la capacidad de una empresa para generar beneficios en relación con sus recursos invertidos se centra en evaluar la eficiencia con la que la empresa utiliza sus recursos para producir ganancias. Este análisis es crucial para entender cuán bien la empresa está aprovechando su capital, activos y patrimonio para generar utilidades.

03

DECISIONES FINANCIERAS

DECISIONES FINANCIERAS

Las decisiones financieras son elecciones estratégicas que afectan la gestión, el rendimiento y la sostenibilidad financiera de una empresa o individuo. Estas decisiones involucran la planificación, adquisición, uso y control de los recursos financieros para alcanzar objetivos específicos, maximizar la rentabilidad, y garantizar la estabilidad y el crecimiento a largo plazo. Las decisiones financieras se pueden clasificar en varias categorías principales:

1. Decisiones de Inversión

Estas decisiones se refieren a la asignación de recursos financieros en activos o proyectos con el objetivo de obtener rendimientos futuros. Incluyen:

- **Evaluación de Proyectos:** Determinar qué proyectos o activos adquirir, basándose en criterios como el valor presente neto (VPN), la tasa interna de retorno (TIR) y el período de recuperación.
- **Diversificación:** Decidir en qué sectores o tipos de activos invertir para minimizar riesgos y maximizar oportunidades de crecimiento.

2. Decisiones de Financiación

Estas decisiones se centran en cómo obtener y estructurar el capital necesario para financiar las operaciones y los proyectos de la empresa. Incluyen:

- **Estructura de Capital:** Determinar la combinación óptima de deuda y capital propio para financiar las operaciones de la empresa.
- **Fuentes de Financiamiento:** Decidir entre utilizar deuda (préstamos, bonos) o capital propio (emisión de acciones) para obtener los fondos necesarios.

3. Decisiones de Gestión de Capital de Trabajo

Estas decisiones se relacionan con la administración de los activos y pasivos a corto plazo para garantizar la liquidez y la eficiencia operativa. Incluyen:

- **Gestión de Inventarios:** Determinar la cantidad óptima de inventario para mantener el equilibrio entre demanda y costos de almacenamiento.
- **Gestión de Cuentas por Cobrar y por Pagar:** Establecer políticas para la cobranza de cuentas y el pago a proveedores para mejorar el flujo de caja.

4. Decisiones de Distribución de Utilidades

Estas decisiones se refieren a cómo se distribuyen los beneficios obtenidos, ya sea reinvirtiéndolos en la empresa o distribuyéndolos a los accionistas. Incluyen:

- **Dividendos:** Decidir el monto y la frecuencia de los dividendos a pagar a los accionistas.
- **Reinversión de Beneficios:** Determinar la proporción de utilidades que se reinvertirá en la

empresa para financiar nuevos proyectos o expansiones.

5. Decisiones de Gestión de Riesgos

Estas decisiones buscan identificar, evaluar y mitigar los riesgos financieros que pueden afectar la empresa. Incluyen:

- **Cobertura:** Utilizar instrumentos financieros como seguros, opciones o futuros para protegerse contra riesgos financieros.
- **Evaluación de Riesgos:** Analizar los posibles riesgos financieros y su impacto en la empresa para tomar decisiones informadas.

Importancia de las Decisiones Financieras

- **Sostenibilidad Financiera:** Asegura que la empresa o individuo mantenga una sólida posición financiera y pueda enfrentar desafíos económicos.
- **Rentabilidad y Crecimiento:** Facilita la identificación de oportunidades de inversión y optimización de recursos para maximizar el rendimiento financiero.
- **Gestión del Riesgo:** Ayuda a minimizar los impactos negativos de los riesgos financieros mediante una planificación adecuada.

3.1. BALANCE GENERAL PROFORMA

3.1.1. DEFINICIÓN Y PROPÓSITO DEL BALANCE GENERAL PROFORMA.

Un Balance General Proforma es un estado financiero proyectado que muestra la situación financiera esperada de una empresa en una fecha futura específica. Es una herramienta de planificación que ayuda a prever cómo las decisiones actuales y las proyecciones futuras afectarán la estructura de activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa.

Propósito:

1. **Planificación Financiera:** Facilita la elaboración de planes financieros detallados y estratégicos al proporcionar una visión de cómo se espera que evolucione la posición financiera de la empresa.
2. **Toma de Decisiones:** Ayuda a la dirección y a los inversionistas a tomar decisiones informadas sobre inversiones, financiación y estrategias operativas.
3. **Evaluación de Necesidades de Capital:** Permite a la empresa estimar los requisitos de capital futuros y planificar la obtención de fondos necesarios para el crecimiento y la expansión.
4. **Análisis de Escenarios:** Proporciona una base para el análisis de diferentes escenarios financieros, permitiendo evaluar el impacto de diversas decisiones y condiciones del mercado.

3.1.2. METODOLOGÍA Y CONSIDERACIONES PARA LA ELABORACIÓN DE UN BALANCE GENERAL PROFORMA

1. Recolección de Datos Iniciales:

- **Estado Actual:** Comienza con el Balance General actual para establecer una línea base.
- **Proyecciones de Ventas:** Estima las ventas futuras para proyectar los

ingresos y determinar las necesidades de capital de trabajo.

2. Estimación de Activos:

- **Activos Corrientes:** Proyecta los activos corrientes como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios en función de las proyecciones de ventas y las políticas de crédito y manejo de inventarios.
- **Activos No Corrientes:** Estima las inversiones en activos fijos (propiedades, planta y equipo) y otros activos no corrientes en función de los planes de expansión y mantenimiento.

3. Estimación de Pasivos:

- **Pasivos Corrientes:** Proyecta las cuentas por pagar, los pasivos acumulados y otras obligaciones a corto plazo, basándote en las políticas de crédito y los ciclos de pago.
- **Pasivos No Corrientes:** Estima las deudas a largo plazo y otros pasivos a largo plazo, considerando las necesidades de financiación y las condiciones del mercado.

4. Proyección del Patrimonio Neto:

- **Utilidades Retenidas:** Estima el impacto de las utilidades netas proyectadas sobre las utilidades retenidas.
- **Capital Social:** Ajusta el capital social y otras partidas del patrimonio neto según los planes de emisión de acciones o cambios en la estructura de capital.

5. Ajuste de la Proyección:

- **Cálculo de las Variaciones:** Ajusta el Balance General Proforma según las variaciones esperadas en los activos y pasivos y asegúrate de que la ecuación contable (Activos = Pasivos + Patrimonio Neto) se mantenga equilibrada.
- **Consideración de Factores Externos:** Ten en cuenta factores económicos y del mercado que puedan afectar la proyección.

3.1.3. ANÁLISIS DE ESCENARIOS FINANCIEROS Y PROYECCIONES A CORTO Y LARGO PLAZO

1. **Análisis de Escenarios Financieros**

El análisis de escenarios implica la creación de diferentes versiones del Balance General Proforma bajo diversas condiciones o supuestos. Los escenarios típicos incluyen:

- **Escenario Optimista:** Supone condiciones favorables como mayores ventas, menores costos y acceso fácil a financiamiento. Evalúa el mejor resultado posible.
- **Escenario Pesimista:** Considera condiciones adversas como caídas en las ventas, aumento de costos y dificultades en la obtención de financiamiento. Ayuda a prepararse para posibles desafíos.
- **Escenario Realista:** Basado en supuestos y tendencias actuales, proporciona una visión equilibrada de la situación financiera futura.

2. **Proyecciones a Corto Plazo**

- **Horizonte Temporal:** Generalmente cubren un período de 1 a 2 años.
- **Enfoque:** Se centra en la gestión del capital de trabajo, la liquidez y las necesidades de financiamiento a corto plazo.
- **Herramientas:** Utiliza presupuestos de caja y pronósticos de flujo de efectivo para evaluar las necesidades y los recursos disponibles.

3. **Proyecciones a Largo Plazo**

- **Horizonte Temporal:** Abarcan de 3 a 5 años o más.
- **Enfoque:** Se centra en la planificación de inversiones a largo plazo, expansión y crecimiento sostenible.
- **Herramientas:** Utiliza modelos financieros complejos, como análisis de sensibilidad y simulaciones de escenarios para evaluar el impacto de las decisiones estratégicas en la salud financiera futura.

3.2. ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

El Estado de Resultados Proforma es un informe financiero proyectado que muestra la rentabilidad esperada de una empresa en un período futuro específico. A diferencia del estado de resultados real, que refleja el desempeño pasado, el proforma se basa en estimaciones y supuestos sobre las ventas, costos y gastos futuros.

1. **Ventas Proyectadas:** Estimaciones de los ingresos por ventas que la empresa anticipa generar en el período proyectado. Estas proyecciones pueden basarse en análisis de tendencias históricas, estudios de mercado y expectativas de crecimiento.
2. **Costo de Ventas (o Costo de Bienes Vendidos - COGS):** Estimación de los costos directamente asociados con la producción o adquisición de bienes vendidos. Incluye costos de materias primas, mano de obra directa y otros costos variables.
3. **Utilidad Bruta:** Diferencia entre las ventas proyectadas y el costo de ventas. Representa el margen bruto de la empresa y refleja la eficiencia en la producción y en la fijación de precios.
4. **Gastos Operativos:** Incluye los gastos de ventas, generales y administrativos (SG&A) proyectados. Estos gastos abarcan salarios, alquiler, servicios públicos y otros costos necesarios para operar el negocio.
5. **Utilidad Operativa (EBIT):** Utilidad antes de intereses e impuestos, calculada restando los gastos operativos de la utilidad bruta. Mide el rendimiento operativo de la empresa.
6. **Gastos Financieros:** Proyección de los intereses sobre deudas y otros costos financieros. Este apartado muestra el impacto de la estructura de financiamiento en la rentabilidad.
7. **Utilidad Antes de Impuestos:** Utilidad operativa menos los gastos financieros. Refleja el resultado de las operaciones antes de considerar el impacto de los impuestos.

8. **Impuestos:** Estimación de la carga impositiva basada en las tasas impositivas aplicables y la utilidad antes de impuestos.
9. **Utilidad Neta:** Utilidad después de impuestos. Representa el beneficio neto proyectado que se puede distribuir a los accionistas o reinvertir en la empresa.

3.2.1. IMPORTANCIA DEL ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA EN LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

1. **Planificación Estratégica:** Permite a la empresa planificar y prever su rendimiento financiero futuro, facilitando la toma de decisiones sobre inversiones, expansión y operaciones.
2. **Presupuesto y Control:** Ayuda a establecer presupuestos y metas financieras, proporcionando una base para comparar el rendimiento real con las proyecciones y tomar acciones correctivas si es necesario.
3. **Evaluación de Proyectos:** Facilita la evaluación de la viabilidad financiera de nuevos proyectos o iniciativas, al permitir la simulación de su impacto en las ganancias.
4. **Atractivo para Inversores:** Los inversionistas utilizan el estado de resultados proforma para evaluar el potencial de rentabilidad futura y tomar decisiones informadas sobre la inversión en la empresa.
5. **Obtención de Financiamiento:** Los prestamistas y entidades financieras revisan el estado de resultados proforma para evaluar la capacidad de la empresa para generar utilidades y cumplir con sus obligaciones financieras.

3.2.2. PROYECCIÓN DE INGRESOS Y GASTOS EN UN ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

1. **Proyección de Ingresos:**

Análisis de Ventas: Basado en estudios de mercado, análisis de tendencias históricas y previsiones de crecimiento. Considera variables como la estacionalidad y la demanda del mercado.

Métodos de Proyección: Puede incluir métodos cuantitativos (análisis de series temporales) y cualitativos (opiniones de expertos, investigación de mercado).

2. **Proyección de Gastos:**

Costo de Ventas: Estimado en función de las proyecciones de ventas y los costos unitarios de producción. Se debe considerar la escalabilidad y los costos variables asociados.

Gastos Operativos: Incluye proyecciones de gastos fijos y variables basados en el presupuesto operativo y los planes de crecimiento. Debe considerar cambios en los costos operativos y la eficiencia en la gestión de recursos.

3. **Ajustes y Revisión:**

Ajustes de Estimaciones: Realizar ajustes según las condiciones del mercado, cambios en las políticas de precios y costos, y otras variables externas.

Revisión y Actualización: Revisar y actualizar las proyecciones regularmente para reflejar cambios en la situación financiera, el entorno económico y los objetivos de la empresa.

3.2.3. EVALUACIÓN DE LA RENTABILIDAD ESPERADA EN FUNCIÓN DE DIFERENTES ESCENARIOS

1. **Escenario Optimista:**

Supuestos: Ventas más altas, menores costos y gastos, condiciones de mercado favorables.

Análisis: Muestra el mejor resultado posible y ayuda a identificar oportunidades de crecimiento y áreas de potencial alto rendimiento.

2. **Escenario Pesimista:**

Supuestos: Ventas más bajas, aumento de costos y gastos, condiciones de mercado adversas.

Análisis: Permite evaluar la capacidad de la empresa para enfrentar desafíos y planificar contingencias para mitigar el impacto negativo.

3. **Escenario Realista:**

Supuestos: Basado en tendencias actuales y expectativas razonables de rendimiento.

Análisis: Proporciona una visión equilibrada y probable del rendimiento financiero futuro, ayudando en la planificación a largo plazo y en la toma de decisiones informadas.

4. **Análisis de Sensibilidad:**

Método: Evaluar cómo las variaciones en las principales suposiciones (como ventas, costos y tasas impositivas) afectan los resultados financieros proyectados.

Objetivo: Identificar los factores que tienen el mayor impacto en la rentabilidad y planificar en consecuencia para gestionar esos riesgos.

3.3. FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

3.3.1. CONCEPTO Y UTILIDAD DEL FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO.

El Flujo de Efectivo Proyectado es un informe financiero que estima las entradas y salidas de efectivo que una empresa espera tener en un período futuro. A diferencia del estado de resultados, que se basa en el principio de devengo, el flujo de efectivo se centra en el momento en que realmente se mueve el dinero. Este informe es crucial para planificar y gestionar las necesidades de efectivo a corto y largo plazo.

Utilidad:

1. **Planificación Financiera:** Ayuda a prever las necesidades de efectivo futuras y a planificar cómo cubrir esas necesidades, ya sea mediante la generación interna de efectivo o la obtención de financiamiento externo.
2. **Gestión de Liquidez:** Permite a la empresa identificar períodos de escasez o exceso de efectivo, lo que facilita la toma de decisiones para gestionar el capital de trabajo y mantener la liquidez adecuada.
3. **Toma de Decisiones Operativas:** Facilita la toma de decisiones sobre inversiones, adquisiciones y otras

actividades operativas al proporcionar una visión clara de los recursos de efectivo disponibles.

4. **Obtención de Financiamiento:** Los prestamistas e inversionistas revisan el flujo de efectivo proyectado para evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras y para planificar las necesidades de capital.
5. **Evaluación de la Salud Financiera:** Permite identificar problemas potenciales de liquidez antes de que se conviertan en crisis, permitiendo a la empresa tomar medidas preventivas.

3.3.2. PREPARACIÓN DE UN FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

1. Recolección de Información Inicial:

- **Datos Históricos:** Utiliza datos históricos de flujo de efectivo como base para estimar las proyecciones futuras.
- **Presupuestos y Planes:** Revisa los presupuestos de ventas, costos, gastos y otros planes financieros para incorporar las expectativas futuras.

2. Proyección de Entradas de Efectivo:

- **Ventas:** Estima las entradas de efectivo provenientes de las ventas proyectadas. Ajusta según las políticas de crédito y cobro.
- **Cobros de Cuentas por Cobrar:** Proyecta el efectivo que se espera recibir de cuentas por cobrar, considerando el ciclo de cobro.
- **Otras Fuentes:** Incluye otros ingresos como intereses recibidos, ventas de activos, y aportaciones de capital.

3. Proyección de Salidas de Efectivo:

- **Costo de Ventas:** Estima el efectivo necesario para cubrir los costos directos de producción o adquisición de bienes vendidos.
- **Gastos Operativos:** Incluye pagos de gastos operativos como sueldos, alquiler, servicios públicos y otros costos de funcionamiento.
- **Pagos de Cuentas por Pagar:** Proyecta el efectivo necesario para pagar las cuentas por pagar, considerando el ciclo de pago.
- **Inversiones:** Estima el efectivo requerido para inversiones en activos fijos, proyectos de expansión y otras inversiones.
- **Financiamiento:** Incluye pagos de intereses y amortización de deudas, así como cualquier retiro de dividendos.

4. Elaboración del Estado de Flujo de Efectivo Proyectado:

- **Método Directo:** Registra las entradas y salidas de efectivo directamente en el informe.
- **Método Indirecto:** Comienza con la utilidad neta proyectada y ajusta por cambios en las cuentas de balance que afectan el efectivo, como cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

5. Revisión y Ajustes:

- **Verificación de Equilibrio:** Asegúrate de que el flujo de

efectivo proyectado sea consistente con el balance general proforma y el estado de resultados proforma.

- **Ajuste por Variaciones:** Realiza ajustes para tener en cuenta cambios en las condiciones del mercado y en las expectativas de la empresa.

3.3.3. EVALUACIÓN DE LA LIQUIDEZ Y CAPACIDAD PARA CUMPLIR CON OBLIGACIONES FINANCIERAS

1. **Análisis de Liquidez:**

- **Saldo de Efectivo:** Evalúa el saldo de efectivo proyectado para asegurarte de que sea suficiente para cubrir las necesidades operativas y de inversión.
- **Ciclo de Conversión de Efectivo:** Analiza el ciclo de conversión de efectivo para comprender cuánto tiempo tarda la empresa en convertir sus recursos en efectivo disponible.

2. **Capacidad para Cumplir con Obligaciones Financieras:**

- **Cobertura de Intereses:** Calcula la capacidad de la empresa para cubrir los gastos de intereses proyectados utilizando el efectivo disponible.
- **Pago de Deudas:** Evalúa la capacidad para cumplir con los pagos de amortización de deuda y otras obligaciones a corto y largo plazo.
- **Proporción de Efectivo Operativo:** Examina la proporción de efectivo generado por operaciones en comparación con el total de efectivo disponible para determinar la sostenibilidad de la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.

3. **Planificación de Contingencias:**

- **Reservas de Efectivo:** Considera mantener reservas de efectivo para enfrentar posibles imprevistos o fluctuaciones en el flujo de efectivo.
- **Líneas de Crédito:** Evalúa la disponibilidad de líneas de crédito o financiamiento alternativo como una medida de seguridad en caso de escasez de efectivo.

3.4. PLANEACIÓN DEL EFECTIVO

La **planeación del efectivo** es un proceso esencial para asegurar que una empresa tenga suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones y optimizar sus recursos financieros. Implica la previsión y gestión de los flujos de efectivo futuros para garantizar la disponibilidad de dinero cuando sea necesario y maximizar el uso eficiente de los recursos financieros.

3.4.1. ESTRATEGIAS PARA LA GESTIÓN EFICIENTE DEL EFECTIVO

1. **Pronóstico de Flujo de Efectivo:**

Proyecciones Precisos: Realiza pronósticos de flujo de efectivo basados en datos históricos, tendencias de ventas, y estimaciones de gastos futuros.

Revisión Regular: Actualiza los pronósticos regularmente para reflejar cambios en el entorno de negocios y en las condiciones del mercado.

2. **Control de Costos:**

Presupuestos Detallados: Desarrolla y sigue presupuestos operativos para controlar y reducir gastos innecesarios.

Revisión de Gastos: Implementa procesos de control para revisar y aprobar gastos antes de su ejecución.

3. **Optimización del Capital de Trabajo:**

Ciclo de Conversión de Efectivo: Reduce el ciclo de conversión de efectivo al minimizar el tiempo de conversión de inventarios y cuentas por cobrar.

Gestión de Inventarios: Mantén niveles óptimos de inventario para evitar exceso de existencias que inmovilizan capital.

4. **Manejo de Excedentes de Efectivo:**

Inversiones Temporales: Invierte excedentes de efectivo en instrumentos financieros que ofrezcan rendimientos a corto plazo y mantengan alta liquidez.

Reservas de Efectivo: Mantén reservas adecuadas para enfrentar emergencias o fluctuaciones en el flujo de efectivo.

5. **Negociación con Proveedores y Clientes:**

Condiciones de Pago: Negocia condiciones de pago favorables con proveedores y plazos más largos para el pago de cuentas por pagar.

Políticas de Crédito: Ajusta las políticas de crédito para equilibrar el riesgo y la liquidez.

3.4.2. HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE PLANIFICACIÓN DEL EFECTIVO

1. **Modelos de Pronóstico:**

Modelo Directo: Se basa en las estimaciones de entradas y salidas de efectivo específicas, detallando las expectativas de efectivo basado en ventas, costos y otros factores operativos.

Modelo Indirecto: Comienza con la utilidad neta proyectada y ajusta por cambios en las cuentas de balance que afectan el flujo de efectivo.

2. **Presupuestos de Efectivo:**

Presupuesto de Efectivo Operativo: Incluye las entradas y salidas de efectivo relacionadas con las operaciones diarias.

Presupuesto de Efectivo para Inversiones: Incluye las estimaciones de efectivo para inversiones en activos fijos y otros proyectos de capital.

3. **Análisis de Sensibilidad:**

Simulación de Escenarios: Evalúa cómo diferentes escenarios económicos y operativos afectan el flujo de efectivo.

Análisis de Riesgo: Identifica y cuantifica los riesgos financieros que podrían impactar la liquidez.

4. **Herramientas de Software:**

Sistemas ERP: Utiliza sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) para integrar y analizar datos financieros.

Hojas de Cálculo: Emplea hojas de cálculo avanzadas para crear modelos de flujo de efectivo y realizar análisis financieros.

3.4.3. OPTIMIZACIÓN DE POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRO, ASÍ COMO LA ADMINISTRACIÓN DE INVERSIONES TEMPORALES

1. **Políticas de Crédito:**

Evaluación de Riesgos: Implementa procedimientos de evaluación de crédito para clientes para minimizar el riesgo de impagos.

Límites de Crédito: Establece límites de crédito basados en la solvencia y el historial de pago de los clientes.

2. **Condiciones de Pago:**

Administración de Inversiones Temporales

1. **Instrumentos de Inversión a Corto Plazo:**

Certificados de Depósito (CDs): Utiliza CDs de corto plazo para generar rendimientos sobre el efectivo no utilizado.

Fondos del Mercado Monetario: Invierte en fondos de mercado monetario que ofrecen alta liquidez y seguridad.

2. **Evaluación de Rentabilidad y Riesgo:**

Comparación de Opciones: Compara las tasas de interés y los riesgos asociados con diferentes instrumentos de inversión.

Términos de Crédito: Define términos de crédito claros y justos para los clientes, equilibrando la necesidad de venta con la gestión del riesgo.

Descuentos por Pronto Pago: Ofrece descuentos para incentivar pagos anticipados y mejorar el flujo de efectivo.

3. **Cobranza Efectiva:**

Procedimientos de Cobranza: Implementa procedimientos eficientes de cobranza, incluyendo recordatorios y seguimiento proactivo.

Gestión de Cuentas por Cobrar: Monitoriza las cuentas por cobrar y clasifica las facturas por antigüedad para priorizar el cobro.

Diversificación: Diversifica las inversiones temporales para reducir el riesgo y maximizar los rendimientos.

3. **Gestión de Liquidez:**

Disponibilidad de Efectivo: Asegura que haya suficiente efectivo disponible para cubrir las necesidades operativas inmediatas antes de realizar inversiones.

Planificación de Excesos de Efectivo: Desarrolla un plan para invertir el efectivo excedente de manera que se optimice el rendimiento sin comprometer la liquidez.

04

PRESUPUESTOS

PRESUPUESTO

Un presupuesto es un plan financiero que detalla las expectativas de ingresos y gastos de una empresa durante un período específico, que suele ser un año. Su propósito es proporcionar una guía para la asignación de recursos, la planificación de actividades y la gestión de costos, ayudando a la empresa a alcanzar sus objetivos financieros y operativos.

Propósitos del Presupuesto:

1. **Planificación Financiera:** Permite a la empresa prever ingresos y gastos futuros, planificar inversiones y establecer metas financieras.
2. **Control de Costos:** Ayuda a monitorizar y controlar los costos reales en comparación con los presupuestados, facilitando la toma de decisiones y ajustes.
3. **Evaluación del Desempeño:** Sirve como base para evaluar el desempeño financiero y operativo de la empresa, comparando resultados reales con presupuestados.

Tipos de Presupuestos:

1. **Presupuesto Operativo:** Incluye las proyecciones de ingresos y gastos relacionados con las operaciones diarias.
2. **Presupuesto de Capital:** Estima los gastos en activos fijos y proyectos de inversión.
3. **Presupuesto de Efectivo:** Proyecta las entradas y salidas de efectivo para garantizar que la empresa tenga suficiente liquidez.

4.1.1. QUE SON LOS RECURSOS FINANCIEROS

Los recursos financieros son los fondos y activos disponibles para una empresa para financiar sus operaciones, inversiones y actividades de crecimiento. Estos recursos pueden ser proporcionados internamente o externamente y se dividen en varias categorías:

1. **Capital Propio:**

Capital Social: Fondos aportados por los accionistas o propietarios.

Utilidades Retenidas: Beneficios acumulados que se reinvierten en la empresa en lugar de distribuirse como dividendos.

2. **Capital de Deuda:**

Préstamos Bancarios: Fondos obtenidos mediante préstamos

que deben ser reembolsados con intereses.

Bonos: Instrumentos de deuda emitidos por la empresa para obtener financiamiento.

3. **Efectivo y Equivalentes de Efectivo:**

Dinero en Caja: Fondos disponibles inmediatamente.

Cuentas Bancarias: Fondos depositados en cuentas corrientes y de ahorro.

4. **Ingresos por Ventas:**

Ventas de Productos o Servicios: Dinero generado por la venta de bienes o servicios.

5. **Inversiones Temporales:**

Certificados de Depósito (CDs): Instrumentos financieros que generan rendimientos a corto plazo.

Fondos del Mercado Monetario: Inversiones altamente líquidas con bajo riesgo.

4.2.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el que los ingresos totales de una empresa igualan sus costos totales, resultando en una utilidad neta de cero. En otras palabras, es el punto en el que la empresa cubre todos sus costos fijos y variables, sin generar ni pérdidas ni ganancias.

Importancia del Punto de Equilibrio:

1. **Evaluación de Rentabilidad:** Permite determinar el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir todos los costos y comenzar a obtener beneficios.
2. **Planificación Financiera:** Ayuda a establecer metas de ventas y a planificar estrategias de precios y costos.
3. **Control de Costos:** Facilita la identificación del impacto de cambios en los costos y precios sobre la rentabilidad.

Cálculo del Punto de Equilibrio:

1. **Identificación de Costos:**

Costos Fijos: Costos que no cambian con el nivel de producción, como alquiler y salarios fijos.

Costos Variables: Costos que varían directamente con el nivel de producción, como materias primas y mano de obra directa.

2. **Fórmula del Punto de Equilibrio:**

En Unidades:

$$\text{Punto de Equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta por Unidad} - \text{Costo Variable por Unidad}}$$

En Valor Monetario:

$$\text{Punto de Equilibrio (valor monet}$$

Supongamos que una empresa tiene costos fijos de $80,000, un precio de venta por unidad de $40, y un costo variable por unidad de $25.

- **Punto de Equilibrio (unidades):**

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{80{,}000}{40-25} =$$

- **Punto de Equilibrio (valor monetar**

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{80{,}000}{1-\left(\frac{25}{40}\right)}$$

4.2. VALORACIÓN FINANCIERA

La **valoración financiera** es el proceso de determinar el valor actual de una empresa basado en su desempeño financiero, proyecciones futuras y otros factores relevantes. Este proceso es crucial para tomar decisiones de inversión, adquisición, venta o gestión de una empresa. Se basa en el análisis de varios indicadores financieros clave, que proporcionan una visión integral de la salud financiera y la viabilidad económica de la empresa.

4.2.1. VALORACIÓN DE LA EMPRESA A TRAVÉS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS, LIQUIDEZ, RENTABILIDAD, ENDEUDAMIENTO, ENTRE OTROS

1. **Indicadores de Liquidez:**

Los indicadores de liquidez miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

2. **Indicadores de Rentabilidad:**

Los indicadores de rentabilidad miden la capacidad de la empresa para generar ganancias en relación con sus ingresos, activos y patrimonio.

3. **Indicadores de Endeudamiento:**

Los indicadores de endeudamiento evalúan el nivel de deuda en relación con los activos y el patrimonio, reflejando la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras.

4. **Indicadores de Eficiencia:**

Los indicadores de eficiencia evalúan la eficacia con la que una empresa utiliza sus recursos.

4.3. GESTIÓN DEL EFECTIVO

La **gestión del efectivo** es una parte crucial de la administración financiera que se enfoca en la planificación y control de las entradas y salidas de efectivo de una empresa. Su objetivo es asegurar que la empresa tenga suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones financieras mientras maximiza el uso eficiente de sus recursos.

4.3.1. ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS MONETARIOS

La **administración de los recursos monetarios** implica la planificación, control y supervisión del flujo de efectivo para garantizar que la empresa pueda operar de manera eficiente y cumplir con sus compromisos financieros. Esto incluye la gestión de los fondos disponibles para operaciones diarias, inversiones, y reservas de contingencia.

Aspectos Clave de la Administración de los Recursos Monetarios:

1. Pronóstico de Flujo de Efectivo:

- **Proyecciones de Entradas y Salidas de Efectivo:**

Entradas de Efectivo: Incluyen ingresos por ventas, cobros de cuentas por cobrar, y otras fuentes de ingresos.

Salidas de Efectivo: Incluyen pagos a proveedores, salarios, servicios, y otros gastos operativos.

- **Métodos de Pronóstico:**

Método Directo: Estima el flujo de efectivo basándose en las transacciones de efectivo previstas. Involucra la elaboración de un presupuesto de efectivo que detalla las entradas y salidas esperadas.

Método Indirecto: Ajusta el saldo de efectivo a partir de la utilidad neta y los cambios en las partidas del balance general.

2. Control de Liquidez:

- **Mantenimiento de Saldo Óptimo de Efectivo:**

Saldo Mínimo: Mantener un saldo mínimo de efectivo para cubrir imprevistos y necesidades operativas diarias.

Exceso de Efectivo: Identificar y utilizar eficientemente el exceso de efectivo para inversiones o reducir costos financieros.

- **Política de Liquidez:**

Nivel de Reserva: Establecer un nivel de reserva de efectivo basado en las necesidades operativas y el riesgo de incertidumbre financiera.

Estrategias de Inversión: Invertir el exceso de efectivo en instrumentos financieros líquidos y seguros para generar rendimientos sin comprometer la disponibilidad.

3. Gestión de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar:

- **Política de Crédito:**

Evaluación de Clientes: Evaluar la solvencia de los clientes antes de extender crédito y establecer límites de crédito adecuados.

Términos de Pago: Definir y comunicar claramente los términos de pago para acelerar la cobranza.

- **Gestión de Cuentas por Cobrar:**

Seguimiento y Cobranza: Implementar procedimientos efectivos de seguimiento y cobranza para reducir los plazos de cobro y mejorar el flujo de efectivo.

Descuentos por Pronto Pago: Ofrecer descuentos para incentivar pagos anticipados y mejorar la liquidez.

- **Gestión de Cuentas por Pagar:**

Negociación con Proveedores: Negociar plazos de pago favorables con proveedores para extender el tiempo de pago sin incurrir en penalizaciones.

Prioridad de Pagos: Priorizar los pagos en función de la urgencia y las condiciones acordadas, maximizando la utilización del efectivo disponible.

4. Optimización de Políticas de Crédito y Cobro:

- **Política de Créditos:**

Evaluación de Riesgo: Evaluar el riesgo crediticio de los clientes y ajustar los límites de crédito y términos de pago en consecuencia.

Condiciones de Crédito: Establecer condiciones de crédito que equilibren la necesidad de ventas con la gestión del riesgo financiero.

- **Procedimientos de Cobro:**

Sistema de Facturación: Implementar un sistema eficiente de facturación para asegurar que las facturas sean emitidas y enviadas puntualmente.

Gestión de Cobranzas: Utilizar técnicas efectivas de cobranza y seguir procedimientos claros para el manejo de cuentas morosas.

5. Herramientas y Técnicas de Gestión del Efectivo:

- **Software de Gestión Financiera:**

Sistemas ERP: Utilizar sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) para integrar y monitorear el flujo de efectivo y las transacciones financieras.

Herramientas de Pronóstico: Emplear herramientas de software para elaborar pronósticos de flujo de efectivo y análisis financiero.

- **Políticas de Inversión Temporales:**

Inversiones Seguras: Invertir el exceso de efectivo en instrumentos financieros de bajo riesgo, como certificados de depósito y fondos del mercado monetario.

Diversificación: Diversificar las inversiones para maximizar los rendimientos mientras se mantiene la liquidez.

- **Análisis de Sensibilidad y Escenarios:**

Simulación de Escenarios: Evaluar cómo diferentes escenarios económicos y operativos afectan el flujo de efectivo y la liquidez.

Análisis de Sensibilidad: Identificar y analizar cómo las fluctuaciones en los ingresos y gastos impactan la capacidad de la empresa para mantener el equilibrio financiero.

4.3.2. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ EMPRESARIAL

El **análisis de liquidez empresarial** se enfoca en evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, utilizando sus activos líquidos. La liquidez es crucial para la estabilidad financiera, ya que asegura que la empresa puede enfrentar sus pagos inmediatos y operativos sin enfrentar dificultades financieras.

Principales Indicadores de Liquidez

1. **Índice de Liquidez Corriente**
2. **Índice de Prueba Ácida (o Razón Rápida)**
3. **Índice de Efectivo**
4. **Ciclo de Conversión de Efectivo**

Pasos para Realizar un Análisis de Liquidez

1. **Recopilación de Datos Financieros:**

Obtener los datos necesarios de los estados financieros, especialmente el balance general y el estado de flujo de efectivo.

2. **Cálculo de Indicadores de Liquidez:**

Utilizar las fórmulas mencionadas para calcular los índices de liquidez, que proporcionan una visión cuantitativa de la capacidad de la empresa para enfrentar sus obligaciones a corto plazo.

3. **Comparación con Normas y Competidores:**

Comparar los índices de liquidez con los estándares de la industria y con empresas competidoras para evaluar la posición relativa de la empresa.

4. **Evaluación de Tendencias Temporales:**

Analizar las tendencias de los indicadores de liquidez a lo largo del tiempo para identificar mejoras o deterioros en la capacidad de la empresa para manejar sus compromisos financieros.

5. **Consideración de Factores Externos:**

Tener en cuenta factores externos como cambios en el entorno económico, políticas de crédito de proveedores y condiciones de mercado que pueden afectar la liquidez.

Importancia del Análisis de Liquidez

1. **Capacidad de Cumplimiento de Obligaciones:**

Asegura que la empresa puede cumplir con sus pagos a corto plazo, evitando problemas de insolvencia y deterioro de relaciones con proveedores y acreedores.

2. **Gestión Eficiente del Capital de Trabajo:**

Permite una mejor gestión del capital de trabajo al equilibrar el efectivo disponible con las necesidades operativas y de inversión.

3. **Planificación Financiera:**

Ayuda en la planificación financiera y en la toma de decisiones relacionadas con la inversión y financiamiento, asegurando que la empresa no se quede sin recursos críticos.

4. **Prevención de Crisis Financieras:**

Identifica posibles problemas de liquidez antes de que se conviertan en crisis financieras, permitiendo a la empresa tomar medidas correctivas a tiempo.

4.4. CONTROL DE COSTOS

El **control de costos** es un proceso sistemático para monitorear y regular los gastos y costos de una empresa con el objetivo de maximizar la eficiencia y rentabilidad. Consiste en establecer presupuestos, comparar los costos reales con los costos presupuestados, e implementar medidas correctivas para mantener los costos bajo control.

Aspectos Clave del Control de Costos:

1. **Presupuestación:**

Presupuesto de Costos: Crear un presupuesto que estime los costos futuros basados en las operaciones planificadas y objetivos financieros.

Presupuesto Flexible: Ajustar el presupuesto en función de los cambios en el volumen de producción o ventas.

2. **Monitoreo y Análisis:**

Comparación de Costos Reales con Presupuestados: Evaluar las variaciones entre los costos reales y los presupuestados para identificar áreas de exceso o ahorro.

Análisis de Variaciones: Investigar las razones detrás de las variaciones y tomar decisiones para corregir desviaciones.

3. **Control y Medidas Correctivas:**

Implementación de Políticas de Costos: Establecer políticas y procedimientos para controlar y reducir costos.

Revisión Periódica: Realizar revisiones periódicas de los costos y presupuestos para asegurar que se mantengan en línea con los objetivos.

4. **Tecnologías de Control de Costos:**

Software de Gestión de Costos: Utilizar herramientas de software para el seguimiento y análisis de costos.

Automatización de Procesos: Implementar tecnologías para automatizar procesos que puedan reducir costos operativos.

4.4.1. ANÁLISIS DE PROCESOS

El **análisis de procesos** es una metodología utilizada para examinar y mejorar los

procedimientos internos de una empresa, con el fin de aumentar la eficiencia, reducir costos y mejorar la calidad. Implica la evaluación de cada etapa del proceso para identificar cuellos de botella, redundancias y oportunidades de mejora.

Pasos para el Análisis de Procesos:

1. **Identificación de Procesos:**

Mapeo de Procesos: Crear diagramas de flujo o mapas de procesos para visualizar y entender las etapas del proceso.

2. **Recolección de Datos:**

Recopilación de Información: Obtener datos sobre el desempeño actual de los procesos, tiempos de ciclo, y costos asociados.

3. **Evaluación de Desempeño:**

Análisis de Eficiencia: Medir la eficiencia y efectividad de los procesos actuales.

Identificación de Problemas: Detectar problemas como cuellos de botella, retrasos, y redundancias.

4. **Implementación de Mejoras:**

Optimización de Procesos: Rediseñar los procesos para mejorar la eficiencia, reducir costos, y aumentar la calidad.

Automatización: Considerar la automatización de tareas repetitivas para aumentar la eficiencia.

5. **Monitoreo y Ajuste:**

Seguimiento Continuo: Implementar sistemas para monitorear el desempeño de los procesos y hacer ajustes según sea necesario.

4.4.2. ÍNDICES DE RENTABILIDAD

Los **índices de rentabilidad** miden la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con sus ingresos, activos y patrimonio. Estos índices son fundamentales para evaluar la eficacia de la gestión y la capacidad de la empresa para generar retornos para sus accionistas.

Principales Índices de Rentabilidad:

1. **Margen de Ganancia Bruta**
2. **Margen de Ganancia Neta**
3. **Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)**
4. **Rentabilidad sobre los Activos (ROA)**

5. **Rentabilidad Operativa (EBIT Margen)**

4.5. GESTIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS

La **gestión de riesgos financieros** es el proceso de identificar, analizar, y mitigar los riesgos que pueden afectar negativamente la salud financiera de una empresa. El objetivo es minimizar el impacto de estos riesgos en los resultados financieros y en la estabilidad operativa. Los riesgos financieros pueden clasificarse en internos y externos.

Estrategias Generales para la Gestión de Riesgos Financieros

1. **Identificación y Evaluación de Riesgos:**

Realizar un inventario de todos los riesgos financieros potenciales y evaluar su impacto y probabilidad de ocurrencia.

2. **Desarrollo de Políticas y Procedimientos:**

Establecer políticas y procedimientos para mitigar los riesgos identificados, basados en las mejores prácticas y estándares de la industria.

3. **Implementación de Controles Internos:**

Diseñar y aplicar controles internos para monitorear y manejar los riesgos financieros de manera efectiva.

4. **Monitoreo y Revisión:**

Realizar un seguimiento continuo de los riesgos financieros y revisar regularmente las políticas y procedimientos para adaptarse a los cambios en el entorno.

5. **Capacitación y Conciencia:**

Capacitar al personal sobre la identificación y gestión de riesgos financieros, y fomentar una cultura de conciencia de riesgos en toda la empresa.

6. **Uso de Tecnología:**

Implementar sistemas y herramientas tecnológicas para el análisis, monitoreo y control de riesgos financieros.

4.5.1. RIESGOS INTERNOS

Definición:

Los **riesgos internos** son aquellos que surgen de factores y operaciones dentro de la empresa. Estos riesgos pueden ser controlados o mitigados en cierta medida a través de políticas internas, procedimientos y controles.

Tipos Comunes de Riesgos Internos:

1. **Riesgo de Liquidez:**

Descripción: La posibilidad de que la empresa no tenga suficiente efectivo para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Mitigación: Implementar una sólida planificación de flujo de efectivo, mantener reservas adecuadas y gestionar eficientemente las cuentas por cobrar y por pagar.

2. **Riesgo de Crédito:**

Descripción: La probabilidad de que los clientes no paguen sus deudas, afectando la liquidez de la empresa.

Mitigación: Evaluar la solvencia de los clientes, establecer límites de crédito y políticas de cobranza efectivas, y utilizar seguros de crédito si es necesario.

3. **Riesgo Operativo:**

Descripción: Riesgos asociados con fallos en los procesos internos, sistemas o recursos humanos, que pueden afectar la eficiencia operativa.

Mitigación: Implementar controles internos robustos, realizar auditorías regulares y capacitar al personal adecuadamente.

4. **Riesgo de Cumplimiento:**

Descripción: El riesgo de no cumplir con las leyes y regulaciones aplicables, lo que puede resultar en sanciones y multas.

Mitigación: Mantenerse informado sobre las regulaciones relevantes, implementar políticas de cumplimiento y realizar auditorías internas.

5. **Riesgo de Control Interno:**

Descripción: La posibilidad de que los controles internos sean inadecuados o falten, lo que puede llevar a errores financieros o fraudes.

Mitigación: Revisar y fortalecer los controles internos regularmente y realizar auditorías para asegurar la eficacia de los mismos.

4.5.2. RIESGOS EXTERNOS

Los **riesgos externos** son aquellos que provienen de factores fuera de la empresa y que generalmente están fuera del control directo de la misma. Estos riesgos pueden afectar significativamente a la empresa y requieren estrategias para su gestión y mitigación.

Tipos Comunes de Riesgos Externos:

1. **Riesgo de Mercado:**

Descripción: La posibilidad de pérdidas debido a fluctuaciones en los precios del mercado, como cambios en tasas de interés, tipos de cambio, o precios de commodities.

Mitigación: Utilizar instrumentos financieros de cobertura (derivados), diversificar inversiones y ajustar estrategias de precios y compras.

2. **Riesgo Económico:**

Descripción: Impacto de condiciones económicas desfavorables, como recesiones, inflación o cambios en la política fiscal.

Mitigación: Diversificar las fuentes de ingresos, ajustar los precios y costos en función de las condiciones económicas y realizar análisis de escenarios.

3. **Riesgo Político y Regulatorio:**

Descripción: Riesgos relacionados con cambios en políticas gubernamentales, leyes y regulaciones que pueden afectar la operación y rentabilidad de la empresa.

Mitigación: Monitorear el entorno político y regulatorio, adaptar las estrategias de negocios en respuesta a cambios y establecer relaciones con stakeholders clave.

4. **Riesgo de Crédito Externo:**

Descripción: Riesgo de que los proveedores o contrapartes financieras no cumplan con sus obligaciones, afectando la cadena de suministro o las relaciones financieras.

Mitigación: Evaluar la solvencia de proveedores y contrapartes, diversificar fuentes de suministro y utilizar contratos de cobertura.

5. **Riesgo de Catástrofe:**

Descripción: Riesgos asociados con eventos imprevistos como desastres naturales, pandemias o ataques cibernéticos que pueden afectar la operación de la empresa.

Mitigación: Desarrollar planes de contingencia, asegurar activos importantes y realizar simulacros para prepararse para emergencias.

4.6. CONTROL INTERNO

El **control interno** es un conjunto de políticas, procedimientos y prácticas diseñadas para proporcionar una seguridad

razonable sobre la efectividad y eficiencia de las operaciones, la fiabilidad de la información financiera, y el cumplimiento de leyes y regulaciones. Su objetivo principal es prevenir y detectar errores y fraudes, asegurar la precisión de los informes financieros y proteger los activos de la empresa.

Componentes del Control Interno:

1. **Ambiente de Control:**

Definición: El entorno general en el que opera el sistema de control interno, incluyendo la cultura organizacional, la ética y los valores.

Aspectos Clave: La integridad del liderazgo, el compromiso con la competencia y la filosofía de gestión.

2. **Evaluación de Riesgos:**

Definición: El proceso de identificación y análisis de riesgos que puedan afectar la consecución de los objetivos de la empresa.

Aspectos Clave: Identificación de riesgos, evaluación de su impacto y probabilidad, y desarrollo de estrategias para mitigarlos.

3. **Actividades de Control:**

Definición: Políticas y procedimientos que ayudan a asegurar que se cumplan las directrices establecidas.

Aspectos Clave: Segregación de funciones, autorizaciones y aprobaciones, conciliaciones, y controles físicos y técnicos.

4. **Información y Comunicación:**

Definición: El proceso de capturar y comunicar la información relevante para la toma de decisiones y la supervisión del control interno.

Aspectos Clave: Sistemas de informes, canales de comunicación efectivos y la formación del personal.

5. **Monitoreo:**

Definición: La vigilancia continua de los controles internos para asegurar su efectividad.

Aspectos Clave: Revisiones periódicas, auditorías internas y ajustes a los controles según sea necesario.

4.6.1. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

Un **manual de procedimientos** es un documento que detalla los procesos, políticas y procedimientos operativos

estándar de una organización. Su propósito es proporcionar una guía clara y coherente sobre cómo realizar tareas específicas, asegurando la consistencia y eficiencia en las operaciones.

Elementos Clave del Manual de Procedimientos:

1. **Introducción:**

Descripción: Explica el propósito del manual, el alcance y los objetivos.

Contenido: Definición de términos y el contexto general de los procedimientos.

2. **Procedimientos Específicos:**

Descripción: Detalla paso a paso cómo llevar a cabo tareas y procesos específicos.

Contenido: Instrucciones claras y detalladas, diagramas de flujo y responsables de cada tarea.

3. **Políticas y Normas:**

Descripción: Incluye las políticas organizacionales y normativas que deben seguirse.

Contenido: Políticas de seguridad, cumplimiento normativo y estándares de calidad.

4. **Roles y Responsabilidades:**

Descripción: Define los roles y responsabilidades de las personas involucradas en cada procedimiento.

Contenido: Descripción de puestos y funciones, y criterios de responsabilidad.

5. **Documentación y Registros:**

Descripción: Especifica los documentos y registros necesarios para cada procedimiento.

Contenido: Formularios, informes y registros que deben ser mantenidos.

6. **Revisión y Actualización:**

Descripción: Establece un calendario para la revisión y actualización periódica del manual.

Contenido: Procedimientos para realizar cambios y asegurar que el manual refleje las prácticas actuales.

4.6.2. CONFIABILIDAD EMPRESARIAL

La **confiabilidad empresarial** se refiere a la capacidad de una empresa para ser consistente y fiable en sus operaciones,

informes financieros y cumplimiento normativo. La confiabilidad es fundamental para ganar y mantener la confianza de inversores, clientes, empleados y otras partes interesadas.

Aspectos Clave de la Confiabilidad Empresarial:

1. **Integridad y Transparencia:**

Descripción: La empresa debe operar con honestidad y apertura en sus comunicaciones y reportes.

Aspectos Clave: Publicar informes financieros precisos y completos, y mantener una comunicación clara con las partes interesadas.

2. **Cumplimiento Normativo:**

Descripción: Asegurarse de que la empresa cumpla con todas las leyes, regulaciones y estándares aplicables.

Aspectos Clave: Implementar un sistema de cumplimiento robusto y realizar auditorías internas para verificar el cumplimiento.

3. **Efectividad del Control Interno:**

Descripción: La efectividad de los controles internos impacta directamente en la confiabilidad de la información financiera y la protección de activos.

Aspectos Clave: Implementar y mantener controles internos efectivos, y realizar monitoreos y evaluaciones continuas.

4. **Calidad de la Información Financiera:**

Descripción: La precisión y relevancia de la información financiera es crucial para la toma de decisiones y la evaluación del desempeño.

Aspectos Clave: Utilizar prácticas contables rigurosas y mantener la integridad de los informes financieros.

5. **Gestión de Riesgos:**

Descripción: Identificar y gestionar los riesgos que pueden afectar la operación y reputación de la empresa.

Aspectos Clave: Desarrollar estrategias de gestión de riesgos y realizar análisis periódicos para anticipar y mitigar riesgos.

6. **Capacitación y Desarrollo del Personal:**

Descripción: Asegurarse de que el personal esté capacitado y actualizado en las políticas y procedimientos.

Aspectos Clave: Proporcionar formación continua y desarrollar programas de desarrollo profesional.

4.6.3. FODA

El **análisis FODA** (o **SWOT Analysis** en inglés) es una herramienta estratégica utilizada para identificar y evaluar las **Fortalezas**, **Oportunidades**, **Debilidades** y **Amenazas** de una organización o proyecto. Este análisis permite comprender el entorno interno y externo que afecta a la entidad, facilitando la toma de decisiones y la planificación estratégica.

Importancia del Análisis FODA

1. **Evaluación Integral:**

Proporciona una visión completa de los factores internos y externos que influyen en la organización, ayudando a entender sus capacidades y limitaciones.

2. **Identificación de Oportunidades y Amenazas:**

Permite identificar oportunidades de crecimiento y áreas en las que la empresa puede enfrentar riesgos, ayudando a anticipar y planificar en consecuencia.

3. **Desarrollo de Estrategias:**

Facilita el desarrollo de estrategias efectivas al relacionar las fortalezas y oportunidades, y al abordar debilidades y amenazas.

4. **Mejora Continua:**

Ayuda a la organización a mantenerse competitiva al permitir una evaluación periódica y ajuste de estrategias basadas en cambios en el entorno interno y externo.

5. **Toma de Decisiones Informadas:**

Proporciona una base sólida para la toma de decisiones estratégicas al ofrecer una visión clara de los aspectos críticos que afectan a la organización.

Cómo Realizar un Análisis FODA

1. **Recopilación de Información:**

Datos Internos: Revisar informes financieros, procesos operativos, y recursos humanos.

Datos Externos: Analizar el mercado, competencia, tendencias económicas y cambios en la normativa.

2. **Identificación de Fortalezas (F):**

Evaluar los recursos y capacidades internas que dan a la organización una ventaja competitiva.

Ejemplos: Innovación tecnológica, experiencia del personal, reputación de marca.

3. **Identificación de Debilidades (D):**

Reconocer las áreas internas que representan desventajas frente a la competencia.

Ejemplos: Falta de recursos financieros, debilidades en la cadena de suministro, limitaciones en la capacidad productiva.

4. **Identificación de Oportunidades (O):**

Examinar los factores externos que la organización puede aprovechar para crecer o mejorar su posición.

Ejemplos: Expansión a nuevos mercados, cambios en las regulaciones favorables, alianzas estratégicas.

5. **Identificación de Amenazas (A):**

Analizar los factores externos que podrían causar problemas o poner en riesgo la estabilidad de la organización.

Ejemplos: Aumento de la competencia, cambios desfavorables en la economía, cambios regulatorios adversos.

6. **Desarrollo de Estrategias:**

Crear estrategias que aprovechen las fortalezas y oportunidades, y que mitiguen o minimicen las debilidades y amenazas.

Ejemplos: Estrategias ofensivas (explotar oportunidades utilizando fortalezas), estrategias defensivas (minimizar amenazas utilizando fortalezas).

7. **Documentación y Comunicación:**

Documentar el análisis y comunicarlo a las partes interesadas para asegurar que todos estén alineados con las estrategias propuestas.

Estrategias para el Análisis FODA

1. **Estrategias Ofensivas (Maxi-Maxi):**

Aprovechar las fortalezas para capitalizar las oportunidades. Ejemplo: Usar una tecnología innovadora para expandirse a nuevos mercados.

2. **Estrategias Defensivas (Mini-Maxi):**

Utilizar las fortalezas para protegerse contra amenazas externas. Ejemplo: Implementar un programa de calidad para enfrentar la competencia agresiva.

3. **Estrategias Adaptativas (Maxi-Mini):**

Adaptar las oportunidades para superar debilidades. Ejemplo: Subcontratar procesos para mejorar la eficiencia operativa.

4. **Estrategias de Mitigación (Mini-Mini):**

Minimizar las debilidades y evitar las amenazas. Ejemplo: Diversificar productos para reducir el impacto de cambios en la demanda del mercado.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Fortalezas (Strengths): En este cuadrante se listan los atributos y recursos positivos que posee la organización. Son las ventajas internas que pueden ser utilizadas para alcanzar objetivos. Ejemplos pueden incluir capacidades únicas, tecnologías superiores, o una buena reputación.	**Oportunidades (Opportunities)**: Aquí se identifican las oportunidades externas que la organización puede aprovechar para mejorar su situación o crecer. Esto podría incluir tendencias del mercado, cambios regulatorios favorables, o nuevas necesidades de consumidores.
DEBILIDADES	**AMENAZAS**
Debilidades (Weaknesses): Este cuadrante enumera las desventajas internas de la organización en relación con su entorno. Estas son áreas donde el desempeño es deficiente y que necesitan mejora, como la falta de recursos o habilidades.	**Amenazas (Threats)**: En este último cuadrante se mencionan factores externos que podrían perjudicar a la organización. Pueden ser competencia creciente, cambios en el mercado que afectan negativamente, o amenazas económicas.

Figura 7. Análisis FODA
Elaboración propia.

En resumen, la matriz FODA es una herramienta útil para identificar tanto los factores internos como externos que

influencian el desempeño de una organización, permitiendo una mejor estrategia de planificación y toma de decisiones.

CUESTIONARIO

UNIDAD UNO

1. ¿Qué es el análisis financiero y cuál es su propósito principal?

2. ¿Cuáles son los tres principales estados financieros utilizados en el análisis financiero?

3. ¿Qué mide la liquidez en una empresa y cómo se evalúa?

4. ¿Qué representan los activos en un balance general?

5. ¿Cómo se diferencian los pasivos corrientes de los no corrientes en un balance general?

6. ¿Qué es el análisis vertical y cómo se aplica al balance general?

7. ¿Cuáles son los objetivos del análisis horizontal?

8. ¿Qué representa un aumento significativo en las cuentas por pagar en un análisis horizontal?

9. ¿Cómo se calcula el cambio porcentual en un análisis horizontal?

10. ¿Qué puede indicar un crecimiento en las utilidades retenidas según el análisis financiero?

UNIDAD DOS

1. Desarrolle los Indicadores económicos establecido por la Superintendencia de compañias.

AVIPAZ CIA. LTDA.
Estado de Resultados Integrales
(Expresado en dólares de Estados Unidos de América)

Activos	**2022**	**2023**
Activos Corrientes		
Efectivo en bancos y caja	$ 2.228.076,00	$ 2.250.858,00
Activos financieros netos	$ 4.750.879,00	$ 2.480.293,00
Existencias	$ 6.545.008,00	$ 7.281.885,00
Activos por impuestos corrientes	$ 1.382.844,00	$ 1.221.127,00
Activos no corrientes mantenidos para la venta	$ 349.354,00	$ 362.765,00
Servicios y otros pagos anticipados	$ 234.912,00	$ 143.416,00
Total activos corrientes	$ 15.491.073,00	$ 13.740.344,00
Activos no corrientes		
Propiedad planta y equipos netos	$ 9.941.510,00	$ 8.975.443,00
Activos por impuestos diferidos	$ 94.925,00	$ 67.328,00
Activos intangibles	$ 2.175,00	$ -
Total activos no corrientes	$ 10.038.610,00	$ 9.042.771,00
Total Activos	$ 25.529.683,00	$ 22.783.115,00
Pasivos y Patrimonio neto de los accionistas		
Pasivos corrientes		
Obligaciones bancarias de terceros y venciminetos corrientes de obligaciones bancarias no corrientes	$ 7.099.100,00	$ 5.533.378,00
Pasivos financieros	$ 3.007.413,00	$ 4.445.614,00
Pasivos por impuestos corrientes	$ 664.370,00	$ 196.677,00
Gastos acomulados por pagar	$ 401.885,00	$ 85.311,00
Otros pasivos corrientes	$ 134.834,00	$ 132.342,00
Total pasivos corrientes	$ 11.307.602,00	$ 10.393.322,00
Pasivos no corrientes		
Obligaciones bancarias no corrientes	$ 894.699,00	$ 412.495,00
Beneficios a empleados no corrientes	$ 389.030,00	$ 390.152,00
Total pasivos no corrientes	$ 1.283.729,00	$ 802.647,00
Total pasivos	$ 12.591.331,00	$ 11.195.969,00
Patrimonio neto de los accionistas		
Capital social	$ 10.786.018,00	$ 10.786.018,00
Reservas	$ 662.340,00	$ 652.415,00
Otros resultados integrales	$ 69.823,00	$ 72.711,00
Utilidades retenidas	$ 1.559.817,00	$ 221.424,00
Total patrimonio neto de los accionistas	$ 12.938.352,00	$ 11.587.146,00
Total pasivos y patrimonios netos de los accionistas	$ 25.529.683,00	$ 22.783.115,00

AVIPAZ CIA. LTDA.

Estado de Resultados Integrales

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2023

(Expresado en dólares de Estados Unidos de América)

Ingresos Ordinarios	**2023**	**2022**
Ventas netas	$ 32.244.582,00	$ 35.789.883,00
Servicios a terceros	$ 338.160,00	$ 352.972,00
Otros ingresos operacionales	$ 113.440,00	$ -
Total	**$ 32.696.182,00**	**$ 36.142.855,00**
(-) Costo de ventas	**$ 28.587.199,00**	**$ 29.945.176,00**
Utilidad Bruta	**$ 4.108.983,00**	**$ 6.197.679,00**
Gastos e ingresos operacionales		
Gastos administrativos y ventas	$ -3.145.815,00	$ -3.142.457,00
Gastos financieros	$ -575.714,00	$ -795.218,00
Total	**$ -3.721.529,00**	**$ -3.937.675,00**
Utilidad antes de participacion de trabajadores en las utilidades e impuestos a la renta	**$ 387.454,00**	**$ 2.260.004,00**
15% Participacion a los trabajadores en las utilidades	$ 58.118,10	$ 339.000,60
25% Utilidad a la renta	$ 130.827,00	$ 574.729,00
Utilidad neta de ejercicio	**$ 198.509**	**$ 1.346.274**
Otros resultados integrales	**$ -430,00**	**$ 27.597,00**
Resultado del ejercicio y otros resultados integrales	**$ 198.079**	**$ 1.373.871**

TABLA DE INDICADORES

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente
	2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo	Pasivo Total / Activo Total
	2. Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Total / Patrimonio
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	Patrimonio / Activo Fijo Neto
	4. Apalancamiento	Activo Total / Patrimonio
	5. Apalancamiento Financiero	(UAI / Patrimonio) / (UAII / Activos Totales)
III. GESTIÓN	1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por Cobrar
	2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo
	3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total
	4. Período Medio de Cobranza	(Cuentas por Cobrar * 365) / Ventas
	5. Período Medio de Pago	(Cuentas y Documentos por Pagar * 365) / Compras
	6. Impacto Gastos Administración y Ventas	Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas
	7. Impacto de la Carga Financiera	Gastos Financieros / Ventas
IV. RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	(Utilidad Neta / Ventas) * (Ventas / Activo Total)
	2. Margen Bruto	Ventas Netas – Costo de Ventas / Ventas
	3. Margen Operacional	Utilidad Operacional / Ventas
	4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	Utilidad Neta / Ventas
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	(Utilidad Operacional / Patrimonio)
	6. Rentabilidad Financiera	(Ventas / Activo) * (UAII/Ventas) * (Activo/Patrimonio) * (UAI/UAII) * (UN/UAI)

UAI: Utilidad antes de Impuestos
UAII: Utilidad antes de Impuestos e Intereses
Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta
UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

UNIDAD TRES

1. Cual es el proceso de Recolección de información para elaborar el flujo del efectivo?

2. Que cuentas se analizan en la proyección de la salida del efectivo?

3. En que consiste la planeación del efectivo?

4. En que consiste la decisión de inversión?

5. De el concepto de el Estado de resultados proforma.

UNIDAD CUATRO

1. ¿Qué es el presupuesto?
2. ¿Cuáles son los recursos financieros?
3. ¿Qué es el punto de equilibrio?
4. ¿De un concepto de la administración de recursos monetarios?
5. ¿En qué consiste el control de costos?

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA:

Eslava, J. (2007). *Las Claves del análisis económico-financiero de la empresa*. ESIC EDOTORIAL. https://doi.org/978-84-7356-721-3

García, A. &. (2010). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS EMPREAARIALES*. GRUPO EDITORIAL PATRIA S.A. DE C.V. https://doi.org/978-607-438-203-7

Gutierrez, M. &. (2013). *Interpretación y análisis de balances*. Ediciones de la U. https://doi.org/978-958-762-114-3

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO PELILEO

1994

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO PELILEO

ISBN: 978-9942-686-70-1

Educación gratuita y de calidad