

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECÓNICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ EN EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA
INDUSTRIA DE PLÁSTICOS EN GUATEMALA**

LIC. MANUEL ERNESTO ORELLANA AYALA

Guatemala, noviembre de 2010

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ EN EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA
INDUSTRIA DE PLÁSTICOS EN GUATEMALA**

Informe final de tesis para la obtención del Grado de Maestro en Ciencias, con base en el Normativo de Tesis para Optar al Grado de Maestro en Ciencias, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas en el Numeral 6.1 punto SEXTO del Acta 15-2009 de la sesión celebrada el 14 de julio de 2009.

Asesor de tesis

MSc. José Rubén Ramírez Molina

Autor

Licenciado Manuel Ernesto Orellana Ayala

Guatemala, noviembre de 2010

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano:	Lic. José Rolando Secaida Morales
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero:	Lic. MSc. Albaro Joel Girón Barahona
Vocal Segundo:	Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero
Vocal Tercero:	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal Cuarto:	P.C. Edgar Arnoldo Quiché Chiyal
Vocal Quinto:	P.C. José Antonio Vielman

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE TESIS

Presidente:	Dr. José Alberto Ramírez Crespín
Secretario:	MSc. Juan de Dios Alvarado López
Vocal I:	MSc. Lesbia Lisseth Lemus López



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ACTA No. 14-2010

En el salón número 1 del Edificio S-11 de la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, nos reunimos los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el 7 de octubre de 2010, a las 19:00 horas para practicar el EXAMEN GENERAL DE TESIS del Licenciado **Manuel Ernesto Orellana Ayala**, Carné No. **100017075**, estudiante de la Maestría en Administración Financiera, como requisito para optar al grado de Maestro en Ciencias de la Escuela de Estudios de Postgrado. El examen se realizó de acuerdo con el Normativo de Tesis, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas en el Numeral 6.1, Punto SEXTO del Acta 15-2009 de la sesión celebrada el 14 de julio de 2009.

Se evaluaron de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico del informe final de la tesis elaborada por el postulante, denominada **"ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ EN EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA INDUSTRIA DE PLASTICOS EN GUATEMALA"**.

El examen fue **APROBADO** por **UNANIMIDAD** de votos, **CON ENMIENDAS** por el Jurado Examinador.--
Previo a la aprobación final de la tesis, el postulante deberá incorporar las recomendaciones emitidas por el Jurado Examinador, las cuales se le entregan por escrito y las presentará en el plazo máximo de 30 días a partir de la presente fecha.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 7 días del mes de octubre del año dos mil diez.

Dr. José Alberto Ramírez Crespín
Presidente

MSc. Juan de Dios Alvarado López
Secretario

MSc. Lesbia Lisseth Lemus López
Vocal I

Lic. Manuel Ernesto Orellana Ayala
Postulante

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

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

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

Con base en el Punto CUARTO, inciso 4.4, subinciso 4.4.2 del Acta 17-2010 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 9 de noviembre de 2010, se conoció el Acta Escuela de Estudios de Postgrado No. 14-2010 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 7 de octubre de 2010 y el trabajo de Tesis de Maestría en Administración Financiera, denominado: "ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ EN EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA INDUSTRIA DE PLASTICOS EN GUATEMALA", que para su graduación profesional presentó el Licenciado MANUEL ERNESTO ORELLANA AYALA, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO




LIC. JOSE ROLANDO SECAIRA MORALES
DECANO



Smp.

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Por darme la vida y las fuerzas necesarias para lograr este triunfo, ya que el principio de la sabiduría es el temor a Jehová.
- A MI PADRE:** Manuel Orellana (Q.E.P.D)
Por ser un símbolo de responsabilidad, honestidad y cariño, que está en mi mente todos los días como modelo de hombre a seguir.
- A MI MADRE:** María Herlinda Ayala Fajardo
Por ser una hermosa mujer que se ha sacrificado por cuidarme, amarme y guiarme en cada momento de mi vida.
- A MIS HERMANOS:** Vilma, Max, Lety, Myriam, Ruth, Mara y Gersson, por el cariño fraternal que nos une.
- A MIS CUÑADOS:** René, Fredy, Vinicio y en especial a Hugo René Valencia (Q.E.P.D.), por ser un ejemplo de humildad para mi vida, lo llevare siempre en mi corazón.
- A MI NOVIA:** Nancy Martínez, por su amor, cariño y consejos, que esto le sirva como motivación para alcanzar sus sueños.
- A LOS PROFESIONALES:** Dr. José Alberto Ramírez Crespín, y MSc. Erick Orlando Hernández Ruiz, por su orientación en la elaboración de la Tesis
- A MIS AMIGOS EN GENERAL:** En especial a todos mis compañeros de la Maestría de Administración Financiera, Promoción 2008 por compartir su amistad y experiencia profesional.
- A LAS INSTITUCIONES:** Superintendencia de Administración Tributaria.
A la gloriosa Universidad de San Carlos de Guatemala en especial a la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas.

CONTENIDO

	Página
RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES	
1.1 La industria del plástico en Guatemala	1
1.2 Materias primas	1
1.3 Producción y venta	3
1.4 Importancia económica de la industria del plástico	7
1.5 Método del Ciclo de Conversión del Efectivo	8
2. MARCO TEÓRICO	
2.1 Industria del plástico	9
2.2 Información financiera	11
2.3 Análisis financiero	18
2.4 Gestión de compras	19
2.5 Liquidez	21
2.6 Razones financieras	25
2.7 Análisis vertical de estados financieros	33
2.8 Análisis horizontal de estados financieros	33
2.9 Activos corrientes	33
2.10 Pasivos corrientes	33
2.11 Diversificación de la inversión	34
2.12 Estrategias financieras	34
2.13 Administración de las cuentas por cobrar	34
2.14 Administración de inventarios	36
2.15 Ciclo de conversión del efectivo	38
2.16 Planificación estratégica	39

3. METODOLOGIA	
3.1 Objetivo General	42
3.2 Objetivos Específicos	42
3.3 Hipótesis	42
3.4 Variables de la Hipótesis	42
3.5 Método	43
3.6 Técnicas	43
4. ANALISIS FINANCIERO DE TRES EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA INDUSTRIA DE PLÁSTICOS	
4.1 Generalidades de las empresas	45
4.2 Análisis de la liquidez de tres empresas	47
5. PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MANTENER UN NIVEL ADECUADO DE LIQUIDEZ	
5.1 Empresa Plásticos El Éxito, S.A.	74
5.2 Empresa Plásticos del hogar, S.A.	87
CONCLUSIONES	99
RECOMENDACIONES	100
BIBLIOGRAFIA	101
ANEXO 1	103
ÍNDICE DE CUADROS	105
ÍNDICE DE GRÁFICAS	107

RESUMEN

El presente trabajo tiene como título “Administración de la Liquidez en empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala”, y tiene como planteamiento del problema establecer cuál es el método más apropiado para administrar la liquidez desde el punto de vista financiero en las empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala, durante el año 2010.

El estudio se desarrolló a través de la investigación bibliográfica, para conocer lo relacionado a la industria del plástico, características, proceso productivo, así como los métodos para el análisis de la liquidez de una empresa, y una investigación de campo en donde se analizaron los estados financieros de tres empresas que se dedican a la industria de plásticos plásticos en Guatemala, durante los años 2007, 2008 y 2009.

Para poder realizar el trabajo investigativo se ha descrito una justificación del problema, en donde se han detallado las razones de la investigación, también se indican los objetivos, antecedentes y marco teórico, luego se define una hipótesis que describe la potencial solución del problema planteado.

Para el estudio, se presenta el Balance General, Estado de Resultados y el Estado del Flujo de Efectivo, de los años 2007, 2008 y 2009; las empresas son: Plásticos El Éxito, S.A., Plásticos del Hogar, S.A. y Plásticos El Triunfo, S.A.; y con base a esta información financiera se realizó el análisis correspondiente por medio de razones financieras y el ciclo de conversión del efectivo para establecer la liquidez que tiene cada empresa en los años analizados.

Cabe mencionar que para efectos de la presente investigación los nombres de las empresas han sido modificados. De esta cuenta se concluyó que la empresa Plásticos El Éxito, S.A., necesita 88 días para el retorno de la inversión y un financiamiento de Q.34,531 miles; Plásticos del Hogar, S.A. necesita 46 días para el retorno de la inversión y un financiamiento de Q.21,502 miles.

Según el análisis financiero realizado la empresa Plásticos El Triunfo, S.A., dio como resultado que la inversión está retornando en tiempo oportuno, debido al buen manejo de la rotación de los inventarios y las cuentas por cobrar.

Se realizaron proyecciones financieras de los próximos cinco años para las empresas Plásticos El Triunfo, S.A. y Plásticos del Hogar, S.A., obteniendo como resultado que dichas empresas van a disminuir la necesidad de financiamiento para el retorno de la inversión en días y en montos, así mismo se realizó una propuesta de estrategias financieras para que las mismas puedan mejorar su nivel de liquidez.

INTRODUCCIÓN

En Guatemala la industria del plástico ha crecido en los últimos años, siendo así una actividad económica muy importante para el desarrollo del país; en la actualidad existen aproximadamente 200 empresas de este tipo entre pequeñas y medianas, y 35 que son las más grandes y representativas.

Las citadas empresas persiguen tener un método que les permita administrar la liquidez, en el presente trabajo la definición del problema es ¿Cuál es el método más apropiado para administrar la liquidez desde el punto de vista financiero en las empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala?, En este sentido, la justificación de la presente investigación se encuentra en que las empresas puedan administrar eficientemente la liquidez en este tipo de industria.

En la Hipótesis planteada se considera que las empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala que utilizan el método de ciclo de conversión del efectivo para administrar su liquidez, tienen la oportunidad de conocer en cuánto tiempo y que monto de financiamiento necesitan para el retorno de la inversión que se realizó desde que se compró la materia prima hasta que se vendió el producto terminado.

El objetivo de la investigación de mérito es proponer el ciclo de conversión del efectivo como método para administrar la liquidez en empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala. Para alcanzar el mismo, se establecieron los siguientes objetivos específicos: Realizar análisis financiero de la liquidez en tres empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala; calcular la necesidad de financiamiento en días y en montos, con base al ciclo de conversión del efectivo; elaborar proyección de estados financieros a cinco años y proponer estrategias financieras relacionadas con la liquidez de las empresas de la industria de plásticos.

En tal sentido, el trabajo está estructurado por capítulos. El primer capítulo contiene los antecedentes en el cual se desarrollan las generalidades de la industria del plástico, tales como sus características, proceso productivo, importancia económica y fuentes de financiamiento.

El segundo capítulo conlleva el marco teórico conceptual, que es la extracción y recopilación de los conceptos relevantes necesarios para sustentar con referencia el tema que se trata. El tercer capítulo contiene los principales aspectos metodológicos relacionados.

En el capítulo cuarto se desarrolla un análisis financiero, tomando como muestra a tres empresas que se dedican a elaborar artículos plásticos en Guatemala, utilizando el método del ciclo de conversión del efectivo para establecer las necesidades de financiamiento. En el capítulo quinto se presentan las proyecciones financieras realizadas a cinco años, así como una propuesta de estrategias financieras para mejorar la administración de la liquidez.

Por último se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación realizada, así como la bibliografía utilizada.

1. ANTECEDENTES

1.1 La industria del plástico en Guatemala

Empezó a desarrollarse en 1948 al establecerse el primer centro de distribución de bolsas plásticas, las cuales eran fabricadas en México. Este acontecimiento fue una novedad ya que su precio era de 5 bolsas por un centavo. Empezó así una nueva etapa en la industria guatemalteca.

Lentamente el mercado ha ido creciendo, específicamente en la aplicación del plástico en el hogar fabricando así: vasos, platos, cubiertos, escurridores de platos, papeleros y cubetas. Siendo así una actividad económica muy importante para el desarrollo del país; en la actualidad existen en Guatemala aproximadamente 200 empresas de este tipo entre pequeñas y medianas y 35 que son las más grandes y representativas.

El plástico es un producto fácil de manejar y ante todo accesible para la mayoría de personas; prueba de ello son las personas que viven en el interior de la república ya que tan solo hace 20 años utilizaban objetos de barro, los que ahora han sido sustituidos por objetos plásticos, los cuales tienen un mejor manejo y más durabilidad.

1.2 Materias primas

Las más comunes que se utilizan en la industria del plástico son las siguientes:

1.2.1 Tereftalato de polietileno

Esta materia prima se utiliza en envases de bebidas gaseosas, jugos, jarabes, aceites comestibles, artículos de farmacia y medicamentos.

1.2.2 Polietileno de alta densidad

Es la materia prima que se utiliza para los envases de leche, detergentes, champú, tanques agroindustriales y cajas agrícolas.

1.2.3 Cloruro de polivinilo

Se utiliza para tubos de conducción de agua, juguetes, cables eléctricos, tarjetas de crédito y mangueras.

1.2.4 Polietileno de baja densidad

Es el que se utiliza para bolsas de recolección de residuos, películas para usos agrícolas, cajas industriales.

1.2.5 Polipropileno

Es la materia prima que se utiliza para envases de alimentos, tubos para conducción de agua caliente, pañales desechables, macetas, recipientes de comida y sillas para jardín.

1.2.6 Poliestireno

Son las que se utilizan para estuches de cosméticos y casetes, envases de alimentos congelados, juguetes y bandejas agrícolas.

1.2.7 Resinas Poliéster, Resinas Fenólicas, Resinas Melaminicas, Poliuretano

Estos tipos de resinas son utilizadas como materia prima en la elaboración de lámina acanalada, apagadores de luz, enchufes, vajillas, colchones y rellenos de tapicería.

1.3 Producción y venta

1.3.1 Producción

En Guatemala, la industria del plástico, cuenta con una diversidad de procesos que permiten la producción de una variedad de productos para el consumo local y del exterior.

Los procesos para transformación del plástico que actualmente se utilizan son los siguientes:

a. Inyección:

Es un proceso semicontinuo que consiste en inyectar un polímero (macromoléculas) o cerámico en estado fundido (o ahulado) en un molde cerrado a presión y frío, a través de un orificio pequeño llamado compuerta. En ese molde el material se solidifica, comenzando a cristalizar en polímeros semicristalinos. La pieza o parte final se obtiene al abrir el molde y sacar de la cavidad la pieza moldeada. De este proceso se obtienen canastos, palanganas, cubetas, cajillas industriales, baños, botes y piezas similares a las anteriores.

b. Soplado:

En la Industria del plástico hay varios tipos de soplado, los cuales se mencionan a continuación:

b.1 Moldeo por soplado de extrusión:

Es el proceso continuo, un extrusor estático plastifica y empuja el polímero fundido a través del cabezal para formar un material continuo. Para moldeo por soplado de partes de gran tamaño se utilizan acumuladores, para evitar el pandeo del material.

b.2. Moldeo por soplado intermitente:

El fundido se acumula en el barril y se impulsa hacia fuera en un solo disparo. El moldeo por soplado intermitente se utiliza, entre otras aplicaciones, en la fabricación de botellas para lácteos, debido a su alta velocidad de producción.

b.3 Moldeo por soplado de coextrusión:

Posibilita la combinación de materiales con diferentes propiedades para crear un producto final más adecuado para una aplicación específica. Este proceso puede utilizarse para fabricar productos que contienen varias capas en sus estructuras de pared. Las diversas partes de la estructura pueden optimizarse para el mejor equilibrio entre propiedades y costo.

b.4 Moldeo por soplado por inyección:

Comienza con un preformado moldeado por inyección que luego se recalienta y se utiliza soplado para darle su forma final en un molde.

b.5 Moldeo por soplado por inyección y estiramiento:

Comienza con un preformado moldeado por inyección que se recalienta y se estira con un cilindro mientras simultáneamente se sopla en un molde. Este proceso de conversión generalmente se utiliza para producir botellas PET (material que por ejemplo está hecho el doble litro de Coca-cola).

b.6 Moldeo por soplado en 3-D:

Es un desarrollo reciente en el que un brazo robótico se utiliza para posicionar el material en un molde tridimensional antes de ser soplado. Las ventajas son poca cantidad de recortes y la posibilidad de producir formas complejas. En general, se utiliza para producir auto partes.

De este proceso se obtienen productos tales como botellas, pelotas, garrafones, tubos para pasta dental, entre otros.

c. Extrusión:

La resina del polímero es calentada hasta el estado de fusión por una combinación de elementos y esquirlas provenientes del tornillo de extrusión. El tornillo fuerza a la resina a pasar por el troquel dándole la forma deseada. El material extruido se enfría y se solidifica ya que es tirado del troquel a un tanque de agua. En algunos casos (tales como los tubos de fibras-reforzadas), el material extruido es pasado a través de un largo troquel, en un proceso llamado pultrusión. De este proceso se obtienen los tubos, pajillas, bolsas plásticas.

d. Rotomoldeo:

En el plástico empleado para producir piezas huecas, en el que plástico en polvo o líquido se vierte dentro de un molde mientras gira en dos ejes biaxiales. El plástico se va fundiendo mientras se distribuye y adhiere en toda la superficie interna. Finalmente el molde se enfría para permitir la extracción de la pieza terminada. De este proceso se obtiene tanques para agua, tanques para fosas sépticas, toneles.

e. Compresión:

En este proceso, el plástico en polvo es calentado y comprimido entre las dos partes de un molde mediante la acción de una prensa hidráulica.. Este es un nuevo proceso que se utiliza para fabricar tapas para botellas plásticas destinada a la industria de bebidas.

En Guatemala, la industria, comercialización y uso del plástico ha tomado un auge, y derivado de lo anterior se encuentra en el mercado una diversidad de productos y aplicaciones del mismo, tienen mucha demanda ya que son de uso cotidiano por parte de las personas tanto en la capital como en los distintos departamentos del país y también por el sector de la economía informal. Su rentabilidad radica en que la mayoría de empresas se encuentra en el régimen de maquila, Decreto No. 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad

Exportadora y de Maquila, lo que les permite obtener beneficios fiscales. De acuerdo con las características descritas anteriormente, a continuación se mencionan los principales productos plásticos que fabrican las industrias en Guatemala:

- **Plásticos para aplicaciones industriales y alimenticias:**

Platos, vasos, cubiertos desechables, pajillas, mangueras industriales, bolsas plásticas, envases plásticos para el envasado de agua pura, jugo de naranja, detergentes líquidos, cajas industriales, cajas de transporte, serchas para ropa y garrafrones.

- **Plásticos para el hogar:**

Cubetas, palanganas, baños, guacales, sillas, mesas, bancos plásticos, también cestas, bañeras, picheles, coladores, gaveteros, tinajas y escobas.

- **Plásticos para la diversión (Juguetes):**

Triciclos, camiones, patinetas, vehículos, pistolas de agua, arcos, alcancías y pelotas de diversas medidas.

- **Plásticos para la agricultura:**

Bolsas plásticas para la siembra, pita plástica, tela de lluvia, plástico para invernadero con protección UV para cobertura de siembra de frutas, macetas plásticas, tanques para agua, mangueras y cajas agrícolas.

- **Plásticos para la oficina:**

Clips, basureros, bandejas papeleras, archivadores y cajas para guardar disquetes.

1.3.2 Venta

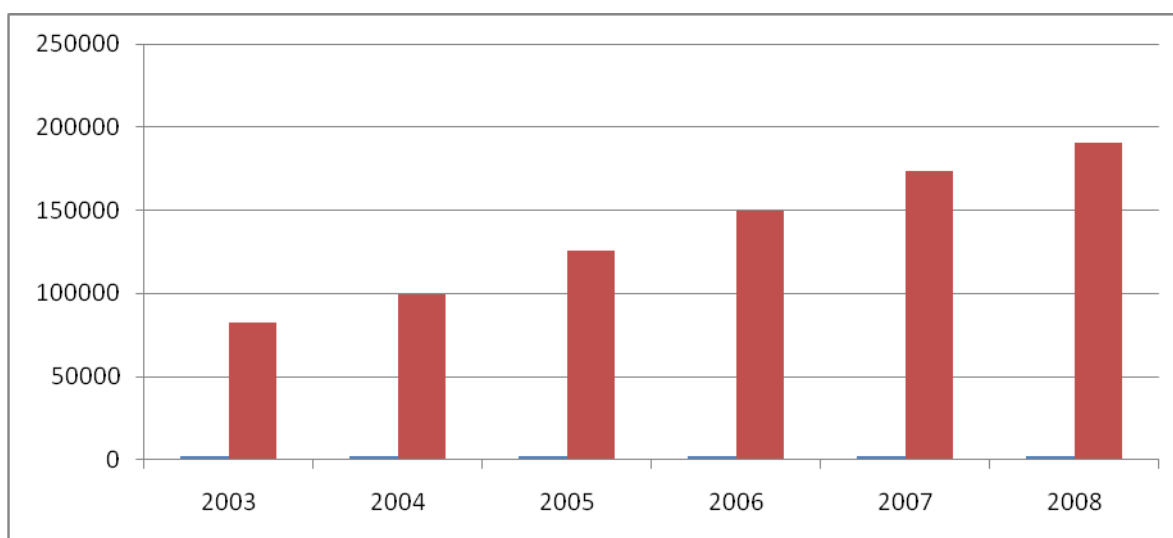
Este tipo de empresas, en su mayoría, realizan sus ventas al exterior a través de sus exportaciones, ya que resulta de beneficio fiscal por la devolución del Crédito

Fiscal y amparadas por el Decreto No. 29-89, mencionado con anterioridad; por lo que la mayor parte de sus ingresos provienen de las ventas al exterior, es decir, al mercado internacional.

1.4 Importancia económica de la industria del plástico

En los últimos años la industria del plástico ha sido de mucha importancia para Guatemala, la siguiente gráfica muestra las exportaciones del 2003 al 2008:

Gráfica No.1
Exportaciones totales de Guatemala en plásticos y sus manufacturas
Período 2003-2008
Cifras expresadas en miles de US\$



Fuente: Banco de Guatemala

Las exportaciones de Guatemala en plásticos, sus manufacturas han sido bastante estables en alza, siendo los principales productos: tubería PVC, botellas, frascos, recipientes para el transporte o envasado, vajillas, demás artículos para el servicio de mesa, así también esta industria provee insumos a otras industrias locales tales como agroindustria (equipo para sistemas de riego, bolsas para protección de cultivo) la industria alimenticia y comercial (envases, cajas para

transporte, artículos para el hogar), las industrias químicas y farmacéuticas (material de empaque, envases).

1.5 El Método del Ciclo de Conversión del Efectivo

En algunas empresas que se dedican a la Industria del Plástico en Guatemala aún no se utiliza esta herramienta, que es de mucha utilidad para poder establecer en cuanto tiempo y que monto necesita la empresa para recuperar la inversión que realizó desde que compró la materia prima hasta que se tiene el producto terminado para la venta.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Industria del plástico¹

Es el conjunto de actividades y procesos que tiene como finalidad transformar la materia prima en productos específicamente de plástico, puede ser para medicamentos, cosméticos, materiales de construcción, restaurantes, entre los más importantes.

2.1.1 Características generales de la industria de productos plásticos

En Guatemala se pueden mencionar las siguientes características de las empresas que se dedican a elaborar productos de plástico, siendo éstas:

- El sector se encuentra ampliamente desarrollado. La industria del plástico invierte anualmente en el mejoramiento de su productividad.
- El incremento de la capacidad productiva satura el mercado.
- Centroamérica ya no es el único mercado meta. En cada uno de los países centroamericanos a los que se servía, se han realizado mayores inversiones que han fortalecido la industrialización local.
- La competencia exterior es cada vez más fuerte al no poder exportar a mercados antiguamente comunes, y ver invadido el mercado local con productos de igual o calidad superior, a mejores precios debido a la capacidad de producción mayor.

¹ Lester Francisco Flores Salazar. Diseño de un Sistema de Costos Estándar en una Industria Fabricante de tapas plásticas. Tesis USAC. Guatemala, Año 2008.

- La exportación resulta cada vez más complicada debido al crecimiento de la industria de esta naturaleza en esas localidades y el problema que implica los impuestos y aranceles.
- Se realizan esfuerzos por implementar producciones de productos con valor agregado, pero el mercado exige menores costos, no solo innovación.
- Se realizan pruebas con materiales más amigables con el ambiente y procesos más limpios.
- La innovación resulta muy costosa debido a la alta inversión requerida en moldes y la rapidez de los cambios en el mercado, así mismo como a la individualidad de las marcas y presentaciones de productos.
- Las resinas vírgenes continúan siendo extranjeras: México, Estados Unidos de América, Europa, Corea y otros.
- Se ha desarrollado la producción de pigmentos y aditivos nacionales alcanzando en algunos casos niveles de calidad aceptables. Los costos debido a las corridas cortas y específicas, presentan un problema para el crecimiento del segmento.
- Muchas de las representaciones de materiales han crecido para integrarse en un solo receptor del área y/o dependen de casa matriz en México Y Estados Unidos de América, especialmente.
- En algunos casos, se presenta la opción de la importación de productos plásticos como perfiles, los cuales son preparados (maquilados) en Guatemala, ya no producidos desde materias vírgenes.
- La maquinaria moderna es generalmente sobredimensionada para el mercado local.
- No existen recicladoras de materiales más específicos, realizándose poco.

- Buena parte del crecimiento se debe al empaque al servicio de la industria, representando el plástico un empaque liviano, que protege y a un menor costo.
- La fabricación de moldes nacionales presenta en su mayoría poca exactitud y tiempo de vida. Presentan mejor experiencia en el retoque de moldes antiguos y trabajos menores.

2.2 Información financiera

Los estados financieros son cuadros sistemáticos preparados con la finalidad de presentar en forma racional y coherente los aspectos de la situación financiera y económica de una empresa. Las normas internacionales de contabilidad indican que los componentes de los estados financieros son: balance general, estado de resultados, un estado que muestre los cambios habidos en el patrimonio, estado de flujos de efectivo, políticas contables utilizadas y demás notas explicativas.

En otras palabras los estados financieros, “Son aquellos necesarios para presentar una información completa de los eventos económicos de una entidad durante un período determinado y a una fecha dada”².

Los estados financieros de una empresa se preparan y presentan a usuarios externos e internos. En los usuarios externos están: el Estado, las entidades financieras y ministerios estatales. Entre los usuarios internos están: la gerencia general de la empresa y la junta directiva, entre los más importantes. Tales circunstancias han llevado al uso de una amplia variedad de definiciones en la preparación de los estados financieros y depende del uso que se les quiera dar.

² Lic. Edvin Yobany Gómez Morataya. Índices de Desempeño aplicados al área financiera de una empresa industrial. Tesis USAC. Guatemala, Año 2008.

2.2.1 Objetivo de los estados financieros

La idea fundamental de la preparación de los estados financieros es que los mismos cubran las necesidades comunes de la mayoría de los usuarios, porque casi todos los usuarios toman sus decisiones económicas con base en dicha información. El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, IASC, acrónimo de International Accounting Standards Committee, es el ente encargado de desarrollar el único conjunto de normas contables de carácter mundial que sean de alta calidad, comprensibles y de obligado cumplimiento en la elaboración de los estados financieros o cualquier información financiera, con el fin de apoyar a los participantes en los mercados de capitales de todo el mundo, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas para la continuidad del negocio en marcha.

2.2.2 Clasificación de los estados financieros básicos

a. Balance general

“Muestra la situación financiera de la entidad a una fecha dada³”. Estado de la situación financiera de cualquier unidad económica que muestra en un momento determinado el activo, pasivo y capital neto de dicha unidad económica. Es un documento estático por presentar la información en un momento determinado.

Activo es cualquier objeto tangible que se posea o derecho intangible en propiedad que tenga un valor en dinero. Los valores en que se contabilizan las cuentas del activo no indican su valor actual o corriente, sino más bien su costo o la parte del costo equitativamente asignable a períodos posteriores.

³ Lic. Edvin Yobany Gómez Morataya. Índices de Desempeño aplicados al área financiera de una empresa industrial. Tesis USAC. Guatemala, Año 2008.

Los activos se clasifican en corrientes y no corrientes. Los primeros son todas aquellas partidas que se esperan sean realizadas en un plazo no mayor de un año o dentro del ciclo normal de operaciones. Ejemplo: efectivo, inversiones en valores, cuentas y documentos por cobrar, inventarios y pagos anticipados. Los activos no corrientes incluyen activos tangibles o intangibles, de operación o financieros, ligados a la empresa a largo plazo.

Pasivo, son todas aquellas deudas que tiene una empresa. Representa la parte de los activos que han sido financiados por terceros, por lo que constituye una obligación.

Los pasivos se clasifican de igual forma que los activos: en corrientes y no corrientes.

Para los pasivos corrientes la regla es similar que para los activos corrientes, debe clasificarse de esta forma cuando se espera liquidar en el curso normal de operación de la empresa, o bien debe liquidarse dentro del período de doce meses, desde la fecha de balance. Pasivos no corrientes se clasifican como tal a los pasivos que el plazo original fue por un período mayor de doce meses, tal es el caso de los préstamos o bien si la empresa tiene la intención de refinanciar los préstamos a largo plazo.

b. Estado de cambios en el patrimonio neto

La empresa debe presentar, como componente separado de sus estados financieros, un estado que muestre la ganancia o pérdida del período, las operaciones que afectan las cuentas de patrimonio, por ejemplo, distribución de utilidades retenidas, incrementos o decrementos en reservas de capital, aumento o disminución del capital social. Los cambios en el patrimonio neto de la empresa,

entre dos balances consecutivos, reflejan el incremento o decremento sufrido por sus activos netos.

c. Estado de resultados o de pérdidas y ganancias

“Es el cuadro que muestra los resultados económicos de una entidad por un período de tiempo determinado, el cual puede ser de un año o menos”⁴.

Es decir, se concibe como un cuadro numérico que presenta los ingresos y gastos de una empresa mercantil durante determinado espacio de tiempo, y luego da un resultado final que representa el importe de las utilidades o pérdidas netas del período cubierto, generalmente el período económico de la empresa de que se trate.

Además, es un estado financiero dinámico, por referirse a un período de tiempo determinado, generalmente un año.

2.2.3 Complementos adicionales a los estados financieros

Comprenden las notas que acompañan los estados financieros y consisten en detalles que le dan al lector mejor comprensión de los mismos. Cada operación debe ser sub-dividida como sea necesario dentro del cuerpo del informe.

En el balance general, como lo indican las normas internacionales de información financiera, se deben revelar como datos complementarios los siguientes:

- Los activos fijos tangibles se subdividirán por clases o grupos.

⁴ Lic. Edvin Yobany Gómez Morataya. Índices de Desempeño aplicados al área financiera de una empresa industrial. Tesis USAC. Guatemala, Año 2008.

- Las cuentas por cobrar de deudores se dividen según procedan.
- Los inventarios se subdividen de acuerdo a su naturaleza.
- Las provisiones se desglosan al revelar separadamente las provisiones relativas a beneficios para empleados.

- El capital en acciones y reservas se presenta de manera que en ellos se muestre separadamente las diferentes clases de aportaciones.

En el estado de resultados deben revelarse, ya sea como parte del estado financiero o como notas a los estados financieros, los siguientes:

- Desglose de los gastos por su importancia.
- Si las empresas tienen proceso industrial y presentan sus resultados de acuerdo al método de gastos por función, debe revelar los principales componentes del costo de producción y ventas.
- Se debe revelar el importe de los dividendos por acción para cada período.
- Adicionalmente, las notas a los estados financieros deben revelar:
 - Información acerca de las bases para la elaboración de los estados financieros, así como las políticas contables aplicadas a dichos estados financieros.
 - Presentar de forma sistemática cada partida del balance general.
 - Incluir descripciones, narrativas y análisis detallados de las partidas más importantes que se presentan en el cuerpo del balance general.

La utilidad de los complementos de estados financieros mencionados anteriormente, radica en que se deben revelar a los usuarios de los mismos toda la información necesaria para poder interpretar de mejor forma los rubros incluidos para ayudar en la toma de decisiones; lo que se utiliza en la actualidad, son las notas a los estados financieros en donde se describen más a detalle las

operaciones realizadas por la empresa y con ello se tiene una visión más amplia de la situación financiera de la empresa.

2.2.4 Interpretación del flujo de efectivo

2.2.4.1 ¿Qué es el flujo de efectivo?

Es un cuadro sinóptico que muestra las entradas y salidas de efectivo de un período determinado. Se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere la empresa para operar durante un tiempo determinado (semana, mes, trimestre, semestre, año).⁵

Un problema frecuente en las pequeñas empresas es la falta de liquidez para cubrir necesidades inmediatas; por lo que, se recurre frecuentemente a entidades financieras con el fin de solicitar préstamos a corto plazo y con costos altos. Una forma sencilla de planear y controlar a corto y mediano plazo las necesidades de recursos, consiste en planificar las necesidades de efectivo de un negocio en un tiempo determinado.

Tesorería

La tesorería en las empresas tiene como función llevar el control del pago a los proveedores por medio de una cuenta corriente, tomando en cuenta los plazos que se tienen y la emisión de los cheques de pago para su autorización, esta función es muy importante para mantener una buena relación con los mismos, en virtud de poder ampliar los plazos cuando la situación financiera de la empresa lo requiera, y en el caso de ser empresas industriales requieren constantemente de

⁵ Lic. Edwin Yobany Gómez Morataya. Índices de Desempeño aplicados al área financiera de una empresa industrial. Tesis USAC. Guatemala, Año 2008.

comprar materias primas para fabricar sus artículos en forma oportuna. La tesorería no interviene en la realización de los flujos de efectivo, únicamente lleva la cuenta corriente de los proveedores y control de los plazos de crédito para que la empresa no tenga problemas en el cumplimiento de sus obligaciones

2.2.4.2 El flujo de efectivo permite anticipar

Cuando hay un excedente de efectivo, se pueden tomar mejores decisiones de cómo hacer inversiones rentables a corto plazo.

Cuando hay un faltante de efectivo, se pueden tomar a tiempo las medidas necesarias para definir la fuente de financiamiento, que pueden ser: recursos del propietario o, en su caso, iniciar los trámites necesarios para obtener préstamos bancarios.

2.2.4.3 Interpretación del estado financiero del flujo de efectivo

La información relacionada con los flujos de efectivo es útil porque suministra a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo, así como sus necesidades de liquidez⁶.

Los términos utilizados en el flujo de efectivo son:

- El efectivo: Lo constituye los saldos en caja y bancos.
- Equivalentes de efectivo: Son las inversiones a corto plazo o activos convertibles en efectivo inmediato.
- Flujo de efectivo: Son las entradas y salidas de efectivo y equivalentes de efectivo.

⁶ Lawrence J. Gitman. Principios de Administración Financiera. Décima Edición.

- Actividades de operación: Son las operaciones que constituyen la principal fuente de ingresos de la empresa.
- Actividades de inversión: Son las adquisiciones de activos a largo plazo.
- Actividades de financiamiento: Corresponde a las actividades que incrementan el capital y los préstamos tomados por la empresa.

2.3 Análisis financiero

Es el estudio que se realiza tomando en cuenta los elementos financieros más importantes de la empresa, principalmente de los Estados Financieros para conocer la rentabilidad y su estructura económica.⁷

Permite determinar la situación financiera de un negocio en cuanto a la capacidad que tiene la empresa de generar liquidez, solvencia y mejores rendimientos a los accionistas.

El análisis de los estados financieros es el conjunto de técnicas que servirán de ayuda y soporte en el proceso de toma de decisiones.

El concepto así definido es sumamente amplio y engloba, por un lado, distintas técnicas o tipos de análisis y, por otro, diferentes tipos de decisiones.

2.3.1 Estados Financieros Projectados

Es la información financiera que se presenta con base a estimaciones derivado de varios factores que afectan al mercado, por ejemplo la inflación los índices de precios, oferta y demanda; esto le permite a las empresas tener una visión más

⁷ Lic. Edwin Yobany Gómez Morataya. Índices de Desempeño aplicados al área financiera de una empresa industrial. Tesis USAC. Guatemala, Año 2008.

amplía de los resultados que puede obtener la empresa, puede ser a tres, cinco, diez años, dependiendo de las necesidades de la empresa.

2.4 Gestión de compras

El departamento de compras es el subsistema encargado de adquirir los productos y gestionar los servicios necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa, para que ésta pueda conseguir los objetivos propuestos. Los productos y servicios necesarios están en función, por un lado, del tamaño de la unidad económica y, de otro, de la actividad principal (industrial, comercial o de servicios).

De manera que los bienes adquiridos por la industria, son materias primas y auxiliares, envases, repuestos, suministros, seguros, servicios de asistencia técnica y mantenimiento, que se incorporan al proceso productivo; en cambio, la empresa comercial compra mercaderías y productos para la reventa, por su parte la empresa de servicios adquiere los bienes que utiliza para llevar a cabo sus actividades.

El departamento de compras no puede cumplir su función de forma aislada; para conseguir una buena gestión al menor costo posible, la empresa debe permitir la coordinación de las tareas a realizar y la conexión con otros departamentos de la organización. La planificación de las compras y la programación del aprovisionamiento se realizan en coordinación con los objetivos y estrategias de otras áreas funcionales de la empresa.

Al respecto, se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Los presupuestos elaborados en el departamento financiero.
- Las necesidades de materia prima y servicios del departamento de producción.
- Los cálculos realizados por el personal de la gestión de stock y de almacén.

- Las ventas previstas por el responsable del departamento comercial.

Según lo anterior, el proceso de compras consta de las siguientes fases:

Planificación de las compras. Consiste en hacer un estudio anticipado de las necesidades; de esta forma puede informarse sobre los productos existentes en el mercado y estar preparado antes de que surja la necesidad.

Análisis de las necesidades. Las compras, generalmente, se centralizan en el departamento de compras o aprovisionamiento. Éste recibe de los distintos usuarios internos (fabricación, almacén, ventas, entre otros), los boletines de solicitud de materiales y analiza la prioridad de las peticiones para tramitar su gestión.

Solicitud de ofertas y presupuesto. Cuando se trata de una compra de alto costo o se adquiere por primera vez un producto, la solicitud de ofertas y presupuesto es un paso obligado para evitar tomar decisiones que pueden afectar a la economía de la empresa.

Evaluación de las ofertas recibidas. Una vez recibidas las ofertas hay que estudiarlas, analizarlas, compararlas y examinarlas. Para que la evaluación resulte más fiable se debe evitar el solicitar un número excesivo de ofertas o hacer una preselección, descartando aquellas que incluyan condiciones inadmisibles para los objetivos de la empresa.

Selección del proveedor. Los factores que se comparan durante la fase de selección son el precio, la calidad, las condiciones y las garantías personales de la empresa que suministrará el producto.

Negociación de las condiciones. Durante esta fase se comentan y especifican algunos puntos de la oferta que pueden ser negociables, como la cantidad mínima y máxima de venta establecida por el proveedor, la forma de pago, el embalaje, la fecha de entrega, el servicio, las reposiciones, entre otros.

Solicitud del pedido. Cuando el comprador y el vendedor han llegado a un acuerdo deben formalizar un documento que comprometa a ambas partes. Este documento puede ser el contrato de compraventa o un pedido en firme.

Seguimiento del pedido y los acuerdos. El seguimiento se hace para verificar que se ha recibido todo el material solicitado, que corresponde a las características detalladas en el pedido y que se han suministrado a tiempo. También se debe comprobar que el proveedor mantiene las condiciones pactadas o los acuerdos que figuran en el documento, respecto a reposición de suministro, precios y plazos de cobro, entre otros.

En cualquier organización, las compras son una actividad altamente calificada y especializada. Deben ser analíticamente racionales para lograr los objetivos de una acertada gestión de adquisiciones que se resume en adquirir productos y servicios en la cantidad, calidad, precio, momentos, sitio y proveedor justo o adecuado, buscando la máxima rentabilidad para la empresa y una motivación para que el proveedor desee seguir realizando negocios con sus clientes.

2.5 Liquidez

Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición, el activo con mayor liquidez es el dinero; es decir, los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan de absoluta liquidez y, por lo tanto, desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero.⁸

⁸ Lawrence J. Gitman. Principios de Administración Financiera. Décima Edición.

2.5.1 Efectos financieros de la falta de liquidez

La liquidez a corto plazo de una entidad o empresa viene dada por la medida en la que ésta puede hacer frente a sus obligaciones.

La liquidez implica capacidad de conversión del activo en efectivo o de obtención de fondos. Por corto plazo se entiende, generalmente, a un período de tiempo hasta de un año, aunque a veces suele también definirse como el ciclo normal de explotación de una empresa, es decir, como el intervalo de tiempo que dura el proceso de compra – producción – venta y cobro de la entidad o empresa.

La importancia de la liquidez a corto plazo queda de manifiesto si se examinan los efectos que pueden derivarse de la limitación o incapacidad de hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

La liquidez es cuestión esencial, su falta puede significar la imposibilidad de aprovechar las ventajas derivadas de los descuentos por pronto pago o las posibles oportunidades comerciales. En este sentido, la falta de liquidez implica falta de libertad de elección y de movimientos por parte de la Gerencia.

Pero la falta de liquidez, a veces supone también incapacidad de la empresa para hacer frente al pago de sus obligaciones vencidas, lo que es más grave lo que puede conducir a la venta forzosa de las inversiones, del activo a largo plazo, en el peor de los casos a la insolvencia y la quiebra.

Entre los errores más comunes de las empresas que provocan que no se tenga un nivel adecuado de liquidez, se pueden exponer los siguientes:

- No considerar como inversión permanente el capital de trabajo para operar.
- No considerar que las necesidades de capital de trabajo crecen en la empresa.
- Creer que el capital de trabajo saldrá de las mismas ganancias de la empresa.

- Creer que se cuenta con capital de trabajo cuando se realiza un préstamo al iniciar un negocio.
- No haber contemplado las pérdidas operativas que generalmente tiene un negocio en sus inicios.
- Creer que el negocio generará ganancias desde el inicio para cubrir el presupuesto personal de los socios.
- Creer que el negocio generará ganancias para cubrir el pago de intereses y el capital prestado.
- Pretender financiar operaciones de largo plazo con endeudamiento a corto plazo.

2.5.2 Efectos financieros del exceso de liquidez

Existen muchas causas por las que las empresas en un momento determinado, acumulan recursos en forma de dinero, entre las más importantes se encuentran las siguientes:

- a) Planificación: Puede darse por la inexistencia de planificación por parte de la empresa en la que no se cuenta con un análisis de flujo de recursos, su utilización y frecuencia se realiza de una forma empírica. La otra posibilidad es que la planificación de la empresa sea deficiente. Es decir, que la empresa no realiza los análisis correctos de acuerdo con series históricas anteriores ni trata de pronosticar la dirección y el cambio de magnitud económica.
- b) Aspectos estacionales: Es importante tomar en cuenta los factores estacionales cuando se proyecta la actividad de la empresa. Sin embargo, si este proceso no es estudiado y analizado con cuidado, en algunas épocas del año las empresas puede acumular existencias de dinero.

También puede darse por cambios en actividad económica derivado de factores a corto plazo.

- c) Ahorro de dinero para implementar futuros proyectos: Cuando la empresa tiene proyectado ampliar su planta productiva o realizar nuevos proyectos necesita capitalizarse con la finalidad de hacer frente a la futura inversión, esto le permite acumular recursos relativamente líquidos.
- d) Preferencia de liquidez: Dependiendo de la conducta psicológica del empresario y especialmente por la incertidumbre del futuro, se tiende a mantener cantidades exageradas de dinero para hacerle frente a los compromisos de la empresa.

2.5.2.1 Aprovechamiento de los excesos de liquidez

Las empresas tienen diferentes opciones para aprovechar los remanentes de fondos que puedan obtener y evitar que disminuya la rentabilidad de las mismas, entre las más importantes se pueden mencionar:

- a) En un Banco: Las empresas pueden invertir en una cuenta o título a plazo fijo y devengar cierta cantidad de dinero por concepto de interés, se tendría que evaluar esta opción ya que existen restricción por parte de los Bancos si se quieren utilizar los fondos antes del plazo convenido.
- b) En maquinaria: Para las empresas industriales es de vital importancia tener máquinas que les permitan cumplir con sus metas de producción, por lo que, invertir en maquinaria se convierte en una buena opción para dichas empresas.
- c) Innovación de productos: Las empresas también pueden realizar estudios para establecer qué nuevos productos puede producir de acuerdo con las necesidades del mercado.

d) Bolsa de Valores: El mercado bursátil ofrece una serie de productos de inversión. Las empresas pueden invertir de acuerdo con diferentes opciones, plazos, tasas de interés, frecuencia de pago de los mismos, opciones de recompra y otros que son importantes para la inversión de los excesos de liquidez y aprovechar al máximo los recursos disponibles.

Es en la Bolsa de Valores donde la empresa puede obtener buenos rendimientos; sin embargo, por el tipo de mercado que es, se recomienda la contratación de un experto para determinar la estrategia a seguir.

2.6 Razones financieras⁹

Son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

Las razones financieras constituyen una parte de los índices financieros de una empresa y consisten en analizar hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de un negocio. Para que el método sea efectivo, las razones financieras deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual. Asimismo, deberá tomarse en cuenta la tendencia que han mostrado en el tiempo.

Analizar las razones financieras es de vital importancia en el conocimiento de la situación financiera real de una empresa, ya que miden la interdependencia que

⁹ Lic. Edwin Yobany Gómez Morataya. Índices de Desempeño aplicados al área financiera de una empresa industrial. Tesis USAC. Guatemala, Año 2008.

existe entre diferentes partidas del balance de situación y del estado de resultados.

Aunque el número de razones financieras que se pueden calcular es muy amplio, es conveniente determinar aquellas que tienen un significado práctico y que ayudan a definir los aspectos relevantes que sean necesarios para tomar decisiones fiables y oportunas. Una razón financiera por sí misma puede ser poco significativa, si esta no puede ser comparada con razones financieras diferentes de otras empresas.

Para hacer más accesible su comprensión se han clasificado las razones financieras en cuatro categorías:

- Razones de liquidez
- Razones de endeudamiento
- Razones que miden la eficiencia y operación
- Razones de rentabilidad

2.6.1 Razones de liquidez

Los indicadores que se obtienen de estas razones miden la capacidad que posee la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, es decir, aquellas con vencimientos menores a un año.¹⁰

Las razones que miden la liquidez de la empresa son las siguientes:

2.6.1.1 Razón circulante

Se determina de acuerdo con la siguiente fórmula:

¹⁰ Javier Duarte Schlageter. Finanzas Operativas un Coloquio. México, Año 2007.

$$\text{Liquidez} = \text{activo corriente} / \text{pasivo corriente.}$$

El activo corriente se puede clasificar en: efectivo en caja, efectivo en bancos, inversiones en valores de inmediata realización, cuentas por cobrar, inventarios de materias primas, productos en proceso, producto terminado y otros activos corrientes.

El pasivo corriente se clasifica en: proveedores, impuestos por pagar, acreedores diversos, documentos por pagar a corto plazo y créditos bancarios a corto plazo.

Este índice permite conocer con cuánto de activos corrientes se dispone para cubrir los pasivos corrientes.

2.6.1.2 Prueba del ácido

Esta es una razón más rigorista que la anterior, elimina de los activos corrientes los inventarios; lo anterior en virtud de que se requiere de mayor tiempo para convertirlos en efectivo.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Prueba de ácido} = \text{activo corriente} - \text{inventarios} / \text{pasivo corriente.}$$

2.6.1.3 Capital de trabajo

La forma de medir la capacidad de pago de un negocio es a través de la determinación de su capital de trabajo, la cual se obtiene de la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{activo corriente} - \text{pasivo corriente.}$$

El capital de trabajo debe tener relación directa con las actividades operacionales de una empresa; a mayor nivel de operaciones, requerirá un capital de trabajo superior, y viceversa, a un menor nivel de operaciones, sus requerimientos de capital de trabajo serán proporcionalmente menores.

Cuando el capital de trabajo es negativo significa que la empresa no cuenta con recursos suficientes para cubrir necesidades de operación y de no solucionarse en corto plazo, puede ocasionar falta de liquidez y requerirá acudir a fuentes de financiamiento.

2.6.2 Razones de endeudamiento

La forma en que se encuentran financiados los activos de una empresa, se determina mediante la aplicación de las siguientes razones:

Relación pasivo versus activo: Este resultado muestra la proporción de recursos ajenos o de terceros que se encuentran financiando los activos de la empresa.¹¹

La formula es la siguiente:

Pasivo Total / Activo Total.

Relación capital, activo total: Indica la propiedad de los accionistas sobre el total de los activos, es decir, los activos que han sido financiados con el capital de los accionistas. Cada negocio debe guardar equilibrio entre los recursos aportados por los accionistas y los pasivos o “apalancamiento” que se tiene de terceros. La proporción de recursos aportados por los accionistas debe ser superior a los

¹¹ Javier Duarte Schlageter. Finanzas Operativas un Coloquio. México, Año 2007.

pasivos, ya que de otra manera, los accionistas corren el riesgo de perder, financieramente, la propiedad de la empresa.

La formula es la siguiente:

Capital contable / Activo Total.

2.6.3 Razones de eficiencia y operación

Las razones que conforman este grupo tienen como objetivo medir el aprovechamiento de los activos de la empresa y comprenden:

2.6.3.1 Rotación del activo total

Este indicador refleja la eficiencia con la que se están utilizando los activos de la empresa en la generación de las ventas. En términos absolutos indica las ventas que genera cada quetzal que se encuentra invertido en activos. Hay que tratar de maximizar las ventas para que se haya mejor aprovechamiento de los activos.

La formula es la siguiente:

Rotación del activo total = ventas netas / activo total.

2.6.3.2 Rotación de inventarios

Este indicativo muestra el número de veces que, en promedio, el inventario permanece en la empresa; se calcula mediante la siguiente fórmula:

Rotación de inventarios = Costo de ventas / inventarios.

La rotación de inventarios se puede determinar para cada tipo de inventarios: materia prima, producción en proceso y productos terminados. En la medida en que la empresa minimice el número de veces que tiene de inventarios en sus bodegas, mejorará la utilización de sus flujos de efectivo, sin poner en riesgo la producción o distribución de sus productos. Por esta razón es importante determinar el punto exacto de abastecimiento de inventarios.

2.6.3.3 Rotación de cuentas por cobrar

Indica el número de días que, en promedio, la empresa tarda en recuperar los saldos de sus cuentas por cobrar al crédito.

La formula es la siguiente:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \text{cuentas por cobrar} / (\text{ventas anuales}/360).$$

Si el resultado de esta razón es superior al establecido en las políticas de crédito de la empresa, significa que los clientes no están cumpliendo oportunamente con sus pagos, lo cual puede ocasionar problemas de liquidez y generación de flujos de efectivo. Si éste fuera el caso, será necesario que se evalúen los clientes a quienes se les otorga crédito, para no crear cuentas morosas de difícil recuperación.

2.6.3.4 Días pendientes de pago a proveedores

El resultado que se obtiene de esta razón financiera, indica el plazo de crédito promedio que los proveedores conceden a la empresa para que liquide sus cuentas, por concepto de compra de materia prima e insumos.

La formula es la siguiente:

$$\text{Días pendientes de pago a proveedores} = \text{saldo de proveedores} / (\text{costo de ventas}/360).$$

Se debe aprovechar el plazo máximo de crédito que otorgan los proveedores, ya que es un apoyo operativo que teóricamente no genera carga financiera por concepto de intereses.

2.6.4 Razones de rentabilidad

Las razones que se incluyen en este segmento permiten medir la capacidad de una empresa para generar utilidades, ya que posibilitan el desarrollo de una empresa. Puede afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida del éxito o fracaso de la administración del negocio.

La rentabilidad es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza.

2.6.4.1 Margen de Ganancia

También se le conoce como índice de productividad porque mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta. La fórmula para calcular este indicador es la siguiente:

$$\text{Utilidad neta} / \text{ventas netas.}$$

Debido a que la rentabilidad de un negocio (utilidades) se ve impactada por la utilización de recursos de terceros (pasivos), la forma alterna de medir la

rentabilidad de la empresa consiste en analizar la razón siguiente: utilidad de operación / ventas netas.¹²

2.6.4.2 Rentabilidad sobre activos

Este indicador permite conocer las ganancias que se obtienen con relación a la inversión en activos, es decir, las utilidades que generan los recursos totales que tiene el negocio.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \text{utilidad neta} / \text{activo total.}$$

2.6.4.3 Rentabilidad sobre el capital

Este indicativo mide la rentabilidad de la inversión de los accionistas del negocio.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad sobre el capital} = \text{utilidad neta} / \text{capital contable.}$$

La utilización del apoyo a través de los pasivos permite incrementar la rentabilidad de los recursos aportados por accionistas. En tal circunstancia, se puede pensar que una forma de maximizar la rentabilidad del capital contable consistiría en contratar tantos pasivos como sea posible. Sin embargo, debe reconocerse que a medida que la empresa contrae más obligaciones, existen mayores posibilidades de que no genere recursos suficientes para cubrir sus deudas, situación que puede llevarla a la quiebra o insolvencia.

¹² Javier Duarte Schlageter. Finanzas Operativas un Coloquio. México, Año 2007.

2.7 Análisis vertical de estados financieros

El análisis vertical muestra la relación que existe en los estados financieros entre cada partida o cuenta, así como un grupo importante de cuentas con el total del activo, el pasivo y el capital.

2.8 Análisis horizontal de estados financieros

Este análisis es de utilidad para el usuario, ya que puede evaluar las tendencias de crecimiento en sus rubros de ingresos y sus tendencias de incremento o decremento en sus rubros de gastos, con lo cual, puede tomar decisiones respecto de la relación ingresos versus gastos; se calcula restando cada rubro del estado financiero con el del año anterior, se puede presentar en forma de porcentaje y de montos.

2.9 Activos corrientes

El activo líquido, circulante o activo corriente corresponde a un activo que se puede vender rápidamente (menos de un año) a un precio predecible, con poco costo o modestia. Lo constituyen aquellos grupos de cuentas que representan bienes y derechos, fácil de convertirse en dinero o de consumirse en el próximo ciclo normal de operaciones de las empresas. Como ejemplo: Caja, banco, moneda extranjera, inversiones temporales en acciones, cuentas por cobrar, inventario de mercancía, existencias

2.10 Pasivos corrientes

Son todas aquellas obligaciones que tiene la empresa con terceros a corto plazo; es decir, de un año o menos.

2.11 Diversificación de la inversión

Esto significa que las empresas deben invertir en diferentes sectores, con el objetivo de minimizar el riesgo y no tener el dinero colocado en un solo lugar de inversión.

2.12 Estrategias financieras

Se puede definir que estrategias financieras, son las metas, patrones, o alternativas trazadas en aras de perfeccionar y optimizar la gestión financiera de una empresa, con un fin predeterminado: Mejorar los resultados existentes y alcanzar o acercarse a los óptimos.¹³

2.13 Administración de las cuentas por cobrar

El administrador financiero debe hacer un profundo análisis sobre el impacto que tiene un cambio en las políticas de crédito y cobranza, sobre la rentabilidad, liquidez y riesgo de la empresa.

La flexibilización de las políticas de crédito (normas crediticias para aceptación de cuentas, términos de crédito: plazo, límites de crédito, descuentos otorgados, términos especiales) puede estimular la demanda, pero genera un costo por llevar cuentas por cobrar adicionales, y un mayor riesgo de pérdidas por cuentas incobrables.¹⁴

La posibilidad de flexibilizar las políticas de crédito encuentra sus límites fundamentalmente en tres variables:

¹³ Lawrence J. Gitman. Principios de Administración Financiera. Décima Edición.

¹⁴ Jan C. Van Horne. Administración Financiera. Décima Edición.

2.13.1 El mercado

Dado que las organizaciones *juegan* en el mercado, las acciones de los competidores no pueden ser ignoradas, ya que van a tener influencia en el impacto que tienen los cambios en la política de crédito sobre las ventas.

2.13.2 La capacidad de producción

En la medida que la flexibilización de la producción industrial estimula la demanda, esa demanda incremental tiene que ser satisfecha.

2.13.3 Políticas de crédito

Las empresas deben definir oportunamente como van a administrar sus cuentas por cobrar, y deben empezar con definir las políticas de crédito más adecuadas, para tener una rotación razonable, y que les permita tener un nivel óptimo de liquidez, entre las más importantes están:

- Definir políticas generales de crédito por tipo de cliente.
- Fijar el monto de crédito que se les concederá a cada cliente.
- Reducir al máximo la inversión de cuentas por cobrar en días de cartera.
- Administrar el crédito con procedimientos ágiles y términos competitivos.
- Evaluar el crédito en forma objetiva.
- Realizar análisis de antigüedad de saldos para recuperar en el menor tiempo posible la cartera vencida.
- Vigilar la exposición de las cuentas por cobrar ante la inflación y devaluación.
- Establecer para cierto tipo de montos, que el cliente firme un documento que garantice el pago de la deuda.

2.14 Administración de inventarios

Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a cómo se clasifique y qué tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto se determinarán los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación.

La administración de inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar. Existen dos factores importantes que se toman en cuenta para conocer lo que implica la administración de inventario:

2.14.1 Minimización de la inversión en inventarios

El inventario mínimo es cero, la empresa podrá no tener ninguno y producir sobre pedido, esto no resulta posible para la mayoría de las empresas, puesto que deben satisfacer de inmediato las demandas de los clientes o, en caso contrario, el pedido pasará a los competidores que puedan hacerlo, y deben contar con inventarios para asegurar los programas de producción. La empresa procura minimizar el inventario porque su mantenimiento es costoso. Ejemplo: al tener un millón invertido en inventario implica que se ha tenido que obtener ese capital a su costo actual así como pagar los sueldos de los empleados y las cuentas de los proveedores. Si el costo fue del 10% al costo de financiamiento del inventario será de Q.100.000 al año y la empresa tendrá que soportar los costos inherentes al almacenamiento del inventario.¹⁵

¹⁵ Lawrence J. Gitman. Principios de Administración Financiera. Décima Edición.

2.14.2 Afrontando la demanda

Si la finalidad de la administración de inventario fuera solo minimizar las ventas satisfaciendo instantáneamente la demanda, la empresa almacenaría cantidades grandes del producto y así no incluiría en los costos asociados con una alta satisfacción ni la pérdida de un cliente. Sin embargo, resulta muy costoso tener inventarios estáticos paralizando un capital que se podría emplear con provecho. La empresa debe determinar el nivel apropiado de inventarios en términos de la opción entre los beneficios que se esperan no incurriendo en faltantes y el costo de mantenimiento del inventario que se requiere.

La administración de inventario, en general, se centra en cuatro aspectos básicos:

- Cuantas unidades deberían ordenarse o producirse en un momento dado.
- En qué momento deberían ordenarse o producirse el inventario.
- Qué artículos del inventario merecen una atención especial.
- Puede protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del inventario.

El inventario permite ganar tiempo ya que ni la producción ni la entrega pueden ser instantánea, se debe contar con existencia del producto a las cuales se puede recurrir rápidamente para que la venta real no tenga que esperar hasta que termine el cargo derivado del proceso de producción.

Este permite hacer frente a la competencia, si la empresa no satisface la demanda del cliente se irá con la competencia, esto hace que la empresa no solo almacene inventario suficiente para satisfacer la demanda que se espera, sino una cantidad adicional para satisfacer la demanda inesperada.

2.15 Ciclo de conversión del efectivo

Es el plazo que transcurre desde que se paga la compra de materia prima necesaria para manufacturar un producto o la importación de los bienes, hasta la cobranza de la venta de dicho producto. Esta razón de medición es también conocida como Ciclo de Caja y se calcula empleando la siguiente fórmula:

$CCE = PCI + PCC - PCP$ donde la simbología es la siguiente:

PCI= Período de conversión de inventario.

PCC= Período de cobranza de las cuentas por cobrar.

PCP = Período en que se difieren las cuentas por pagar.

El primer punto relacionado con el período de conversión de efectivo representa el tiempo promedio que se requiere para convertir la materia prima en producto terminado listo para su distribución y posterior venta. Se calcula con base a la siguiente fórmula:

$$PCI = \text{Inventario} / \text{Costo de ventas diario.}$$

El segundo componente de la fórmula es el período de cobranza de las cuentas por cobrar, que equivale al tiempo promedio que se requiere para convertir las cuentas por cobrar derivadas de las actividades normales de operación y que se relacionan directamente con el giro del negocio, en recursos monetarios líquidos, este indicador se encuentra en algunas bibliografías como “días de venta pendientes de cobro” o “días calle” y se calcula con base a la siguiente fórmula:

$$PCC = \text{Cuentas por cobrar} / \text{Venta diaria a crédito.}$$

Por último el periodo en que se difieren las cuentas por pagar, no es más que el tiempo promedio que transcurre entre la compra de la materia prima, la

contratación de mano de obra o adquisición de bienes para la venta, y el momento en que se ejecuta el pago correspondiente de acuerdo al plazo comercial previamente convenido.

$$\text{PCP} = \text{Cuentas por pagar} / \text{Compras diarias a crédito.}$$

Para el cálculo del ciclo de conversión de efectivo en montos se utilizan las siguientes formulas:

- **Inventario**= (Ventas al crédito*% del costo de ventas respecto a las ventas) *(Días de inventario/360)
- **Cuentas por Cobrar**= (Ventas al crédito) * (Días de cobranza/360)
- **Cuentas por pagar**= (Ventas al crédito*% del costo de ventas respecto a las ventas*%compras respecto al costo de ventas) * (Días pendientes de pago a proveedores/360).

2.16 Planificación estratégica

Una estrategia bien formulada ayuda a poner en orden y asignar, tomando en cuenta sus atributos y deficiencias internas, los recursos de una organización, con el fin de lograr una situación viable y original, así como anticipar los posibles cambios en el entorno y las acciones de los oponentes. A la par de la definición de estrategia, se debe definir una serie de conceptos integrados en todo el proceso estratégico.

Capacidad gerencial. Es el conjunto de conocimientos, experiencias, habilidades, actitudes y aptitudes (inteligencia), que permite a las personas influir con medios no coercitivos sobre otras personas para alcanzar objetivos con efectividad.

Planificación es:

- Una función básica de la gerencia.

- Determina el futuro deseado.
- Es filmar una "película" de lo que se desea que ocurra en la organización.
- Es el proceso de construir un puente entre la situación actual y la situación deseada.

El desarrollo de un plan estratégico produce beneficios relacionados con la capacidad de realizar una gestión más eficiente, liberando recursos humanos y materiales, lo que redundará en eficiencia productiva y en una mejor calidad de vida y trabajo para los miembros de la organización.

Una buena planificación estratégica exige conocer más la organización, mejorar la comunicación y coordinación entre los distintos niveles, programas, así como mejorar las habilidades de administración. La planificación estratégica genera fuerzas de cambio que evitan que las organizaciones se dejen llevar por los cambios, las ayuda a tomar el control sobre sí mismas, no sólo a reaccionar frente a reglas y estímulos externos.

2.16.1 Etapas del plan estratégico

Enfocar la planificación estratégica en los factores críticos que determinan el éxito o fracaso de una organización y diseñar un proceso realista, son los aspectos claves a considerar para desarrollarla.

El proceso de planificación estratégica debe adaptarse a la organización. Hay dos aspectos claves a considerar para desarrollar un proceso de este tipo.

La planificación estratégica enfatiza el análisis de las condiciones del entorno en que la organización se encuentra y las características internas.

- a) Identificación de clientes externos y determinación de demandas: Los clientes externos son aquellas personas, organizaciones, grupos o sectores de gran importancia para la institución. Sus puntos de vista, expectativas y demandas deberán tomarse en consideración para posteriormente decidir si pueden ser atendidos.

La determinación sistemática de las demandas de los clientes externos permitirá a la institución disponer de valiosa información para diseñar y entregar productos y servicios de calidad que satisfagan cada vez más las expectativas.

- b) Identificación de clientes internos y determinación de sus demandas: A las personas, grupos, áreas o departamentos internos vinculados directa y permanentemente con la gestión de la organización, se las puede denominar cliente interno. Las demandas de los mismos deben ser consideradas con atención ya que servirán de base para la formulación de objetivos y estrategias. Esto no quiere decir que todas las expectativas deban ser atendidas.

En la medida que se logre satisfacer las demandas de los clientes internos se incrementará su grado de motivación y compromiso, que sin lugar a duda redundara en eficiencia y eficacia de la organización.

3. METODOLOGÍA

3.1 Objetivo General

Proponer el ciclo de conversión del efectivo como método para administrar la liquidez en empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala.

3.2 Objetivos Específicos

3.2.1 Realizar Análisis Financiero de la Liquidez en tres empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala.

3.2.2 Calcular la necesidad de financiamiento en días y en montos, con base al ciclo de conversión del efectivo.

3.2.3 Elaborar proyección de estados financieros a cinco años.

3.2.4 Proponer estrategias financieras relacionadas con la liquidez de las empresas de la industria de plásticos.

3.3 Hipótesis

Las empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala que utilizan el método del ciclo de conversión de efectivo para administrar su liquidez, tienen la oportunidad de conocer en cuánto tiempo y que monto de financiamiento necesitan para el retorno de la inversión que se realizó desde que se compró la materia prima hasta que se vendió el producto terminado.

3.4 Variables de la Hipótesis

3.4.1 Variables independientes

Las variables independientes son tres empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala que proporcionaron información financiera de los años 2007 al 2009.

3.4.2 Variables dependientes

Las variables dependientes utilizadas en la investigación son las siguientes:

- Análisis de estados financieros por medio de razones financieras
- Cálculo de las necesidades de financiamiento por medio del método del Ciclo de Conversión de Efectivo
- Proyección de estados financieros y razones financieras
- Propuesta de estrategias financieras

3.5 Método

Para el desarrollo de esta investigación se aplicó el Método Científico, en sus fases indagadora iniciando con la definición del problema, demostrativa utilizando medios y técnicas para comprobar los conocimientos y expositiva para divulgar los resultados obtenidos. En el proceso de la investigación, se partió de aspectos generales hacia aspectos particulares. Iniciando con generalidades de las empresas que se dedican a elaborar artículos plásticos en Guatemala, hasta demostrar el cálculo del ciclo de conversión del efectivo para administrar la liquidez en dichas empresas.

3.6 Técnicas

En la recolección y ordenamiento de información para la investigación se utilizaron las técnicas siguientes:

Técnicas de investigación documental. Se aplicó la consulta de páginas de Internet, libros, revistas y periódicos escritos por diversos autores, relacionados con el tema. Se desarrolló a través de los siguientes pasos:

- Elección y delimitación del tema de investigación documental.
- Elaboración del plan de trabajo.
- Proceso de captación del material en la investigación.
- Organización y análisis de la información.
- Redacción y presentación del informe.

Técnicas de investigación de campo. La investigación se llevó a cabo tomando como referencia a tres empresas que se dedican a elaborar artículos de plástico en la Ciudad de Guatemala, con base a la información financiera histórica de los años 2007 a 2009. Para tales efectos, se utilizaron las siguientes técnicas:

- Observación directa e indirecta en la unidad de análisis.
- Cálculo, análisis y cuantificación de los resultados de la investigación.
- Entrevistas y cuestionarios al personal vinculado directamente en la unidad de análisis.
- Ordenamiento e interpretación de la información recopilada.

4. ANÁLISIS FINANCIERO DE TRES EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA INDUSTRIA DE PLÁSTICOS

4.1 Generalidades de las empresas

Para el desarrollo de la investigación y con el objetivo de presentar los efectos financieros que tiene la liquidez en las empresas que se dedican a elaborar artículos de plástico en Guatemala, se utilizaron tres empresas a manera ilustrativa, las cuales se describen a continuación:

4.1.1 Empresa No. 1

La empresa se denomina Plásticos El Éxito S.A., la cual se encuentra ubicada en la Avenida Petapa y 35 calle de la zona 12 de Guatemala, inició operaciones en el año de 1997, en la actualidad los productos que distribuye son para la industria de cosméticos y para medicinas, la mayoría de sus ventas las realiza al crédito y por medio de exportaciones tanto dentro como fuera de Centroamérica.

En esta empresa se ha tenido dificultades para mantener un nivel adecuado de liquidez, no existen proyecciones de flujo de efectivo y un análisis adecuado del ciclo de conversión del efectivo. Las políticas de crédito y pago ambas son a 30 días.

4.1.2 Empresa No. 2

La segunda empresa a ilustrar se identifica como Plásticos del Hogar S.A., está ubicada en el kilómetro 8.5 carretera al atlántico, inició operaciones en el año 2000, su línea de productos son artículos para el hogar, sus ventas en gran parte son al crédito y realiza exportaciones a nivel de Centroamérica.

En la mencionada empresa se han tenido problemas de liquidez en los últimos años, por ello se tiene que realizar un análisis de su ciclo de conversión de efectivo para poder tomar las medidas adecuadas de acuerdo a las necesidades de la misma. Sus políticas de crédito y pago ambas son a 30 días.

4.1.3 Empresa No. 3

La tercera empresa se denomina Plásticos El Triunfo S.A., se ubica en el kilómetro 12.5 carretera al pacífico, inició operaciones en el año 2002, se dedica a la producción de cerchas de plástico para distribuir en los principales supermercados de Guatemala y el resto de Centroamérica.

En la citada se ha mantenido un exceso de liquidez en los últimos años, sin embargo, la falta de un análisis adecuado, ha influido para que dicho exceso no se invierta apropiadamente y no se haya aprovechado en su propio beneficio. Sus políticas de crédito y pago ambas son a 30 días.

4.2 Análisis de la liquidez de las tres empresas

4.2.1 Empresa Plásticos El Éxito, S.A.

Información financiera de los años 2007 al 2009, así:

Cuadro 1
PLÁSTICOS EL ÉXITO, S. A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(MILES DE QUETZALES)

	2007	2008	2009
ACTIVO			
Caja y Bancos	2,500	3,929	2,116
Cuentas por Cobrar	48,391	59,908	48,701
Inventarios	50,341	73,741	66,654
Total Activo Corriente	101,232	137,578	117,471
Inversiones	4,900	5,390	5,680
Inmuebles, Planta y Equipo	22,918	26,407	25,752
Activos Diferidos	2,800	2,904	2,791
Total Activo No Corriente	25,718	29,311	28,543
Total Activo	258,800	172,279	151,694
PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
Cuentas por Pagar	51,500	53,901	41,412
Total Pasivo Corriente	51,500	53,901	41,412
Préstamo garantía hipotecaria	23,500	23,500	23,500
Provisión Para Indemnizaciones	7,580	8,829	8,918
Total Pasivo No Corriente	31,080	32,329	32,418
Capital Contable	176,220	86,049	77,864
Total Patrimonio Neto	176,220	86,049	77,864
Total Patrimonio Neto y Pasivo	258,800	172,279	151,694

Fuente: Empresa "Plásticos El Éxito, S.A."

En el Balance General de esta empresa se puede observar una disminución de los activos corrientes, un pequeño aumento de las inversiones y el activo no corriente se mantiene constante; en las cuentas por pagar hay una disminución significativa al igual que en el patrimonio neto de la empresa.

Cuadro 2
PLÁSTICOS EL ÉXITO, S. A.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(MILES DE QUETZALES)

	2007	2008	2009
Ventas Netas	224,824	250,065	263,858
Costo de Ventas	195,723	214,741	227,274
Ganancia Bruta	29,101	35,324	36,584
Gastos de Operación	14,219	15,717	16,095
Ganancia Antes de Intereses e Imp	14,881	19,606	20,489
Gastos Financieros	1,939	1,939	1,939
Ganancia Antes de Impuestos	12,943	17,668	18,550
Impuesto Sobre la Renta	4,012	5,477	5,750
Ganancia del Período	8,930	12,191	12,799

Fuente: Empresa "Plásticos El Éxito, S.A."

En el análisis realizado al Estado de Resultados se puede observar que las ventas han ido en aumento en los años 2007, 2008 y 2009, en consecuencia el costo de ventas también se ha incrementado; los gastos de operación se han incrementado al igual que la ganancia antes de intereses e impuestos; los gastos financieros se han mantenido constantes, la ganancia antes de impuestos se ha incrementado en estos tres años al igual que el Impuesto Sobre la Renta.

Cuadro 3
PLÁSTICOS EL ÉXITO, S.A.
FLUJO DE EFECTIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(MILES DE QUETZALES)

Flujo efectivo actividades de Operación	2007	2008	2009
Ingresos recibidos de clientes	29,101	35,324	36,584
Total de Ingresos	29,101	35,324	36,584
Gastos de Operación	14,219	15,717	16,095
Pago a Proveedores	6,708	10,875	15,839
Intereses Pagados	1,939	1,939	1,939
Total de Egresos	22,866	28,531	33,873
Flujo neto efectivo	6,235	6,793	2,711
Flujo efectivo actividades de Inversión			
Ingresos financieros	113	113	113
Flujo efectivo actividades de Financiamiento	0	0	0
Flujo neto de efectivo	113	113	113
Flujo de Caja	6,348	6,906	2,824
Impuesto Sobre la Renta	4,012	5,477	5,750
Flujo de caja neto	2,336	1,429	-2,926
Saldo Inicial de caja	164	2,500	3,929
Saldo final de caja	2,500	3,929	1,003

Fuente: Empresa "Plásticos El Éxito, S.A."

En el análisis del Estado del Flujo de Efectivo de los años 2007, 2008 y 2009, el saldo final de caja al año 2008 se incrementó respecto al año anterior, sin embargo para el año 2009 disminuyó de forma considerable, se puede deducir que los pagos realizados a los proveedores incidieron para que se diera esta disminución.

4.2.1.1 Razones de eficiencia y operación

Cuadro 4
Plásticos El Éxito, S.A.
Rotación de cuentas por cobrar
Período 2007-2009

Descripción	2007 (Días)	2008 (Días)	2009 (Días)
Rotación Cuentas por cobrar (Cuentas por cobrar/ventas/360)	77	86	66

Fuente: Elaboración propia.

Los clientes de la compañía se demoran en promedio 77, 86 y 66 días en liquidar las cuentas por cobrar; en los años 2007, 2008 y 2009, respectivamente, lo cual repercute en la liquidez de la empresa debido a que la política de crédito es de 30 días y no se está cumpliendo con la misma.

Cuadro 5
Plásticos El Éxito, S.A.
Rotación de inventarios
Período 2007-2009

Descripción	2007 (Veces)	2008 (Veces)	2009 (Veces)
Rotación de Inventarios (Costo de ventas/Inventarios)	4	3	3

Fuente: Elaboración propia.

En el año 2007 la rotación de inventario fue de 4 veces, mientras para el año 2008 y 2009 fue únicamente de 3 veces, lo cual representa una rotación lenta, tomando como referencia que la rotación de inventario promedio en la industria del plástico es de 12 veces al año, esto significa que la empresa no está siendo capaz de convertir rápidamente sus inventarios en cuentas por cobrar o efectivo disponible para tener eficiencia operativa.

4.2.1.2 Razones de Liquidez

Cuadro 6
Plásticos El Éxito, S.A.
Razón circulante
Período 2007-2009
(Miles de quetzales)

Descripción	2007	2008	2009
Total activo corriente	101,232	137,578	117,471
Total pasivo corriente	13,701	53,901	41,412
Razón Circulante (Activo corriente/pasivo corriente)	7.39	2.55	2.84

Fuente: Elaboración propia.

La empresa posee una razón circulante en el último año de 2.84 lo que significa que tiene Q.2.84 en activo corriente por cada quetzal que adeuda a corto plazo, lo cual se considera razonable en virtud de que en la industria del plástico la razón circulante en promedio es de 2.5. No obstante, es importante mencionar que la mayoría de activos corrientes de esta compañía están concentrados en las cuentas por cobrar e inventarios.

Cuadro 7
Plásticos El Éxito, S.A.
Razón rápida o prueba ácida
Período 2007-2009
(Miles de quetzales)

Descripción	2007	2008	2009
Total activo corriente	101,232	137,578	117,471
Inventarios	50,341	73,741	66,654
Total pasivo corriente	13,701	53,901	41,412
Prueba Ácida (Activo corriente-inventarios/pasivo corriente)	3.71	1.18	1.23

Fuente: Elaboración propia.

La empresa cuenta en el último año con una prueba ácida de 1.23 veces, lo cual significa que por cada quetzal que adeuda cuenta con Q.1.23 sin la necesidad de tener que vender sus inventarios, siendo el rubro de menor liquidez en el corto plazo. Sin embargo, este comportamiento contrasta con el hecho de la lenta rotación de las cuentas por cobrar y los inventarios lo que afecta el efectivo que pueda tener la compañía y demuestra el incumplimiento que se ha tenido en las políticas de crédito establecidas.

4.2.1.3 Razones de endeudamiento

Cuadro 8
Plásticos El Éxito, S.A.
Razón de endeudamiento actual
Período 2007-2009

Descripción	2007	2008	2009
Índice de endeudamiento actual (Total Pasivo/Total Activo)	32%	50%	49%

Fuente: Elaboración propia.

Esta empresa para el año 2009 cuenta con una razón de endeudamiento del 49%, a partir de la consideración que en la industria del plástico un endeudamiento menor al 60% es positivo, se puede inferir que la empresa ha manejado de manera satisfactoria su nivel de endeudamiento.

Cuadro 9
Plásticos El Éxito, S.A.
Plazo promedio de pago a proveedores
Período 2007-2009

Descripción	2007 (Días)	2008 (Días)	2009 (Días)
Plazo promedio pago proveedores (Cuentas por pagar/Compra media diaria)	45	139	101

Fuente: Elaboración propia.

El plazo de pago a los proveedores se ha incrementado en los últimos dos años ya que también aumentó el rubro de cuentas por pagar, por lo que se considera que se está incumpliendo con el pago a los mismos, en virtud que la política de pago es de 30 días. Las compras representan para el 2007 el 55% y para los otros dos años el 65% del costo de ventas.

4.2.1.4 Ciclo de Conversión del Efectivo

Cuadro 10
Plásticos El Éxito, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo en días
Período 2007-2009

Descripción	2007	2008	2009
(+) Días promedio de inventarios	90	120	120
(+) Días promedio de cobranza	77	86	66
(-) Días promedio de pago	45	120	98
Ciclo Conversión efectivo (Días)	122	86	88

Fuente: Elaboración propia.

La empresa Plásticos El Éxito, S.A. necesita financiamiento para el retorno de la inversión de 122 días para el año 2007, para el 2008 disminuyó en 86 días y para el 2009 se incrementó dos días más, lo que significa que la empresa necesita financiamiento a corto plazo para cumplir con sus obligaciones.

Cálculo de los montos en el ciclo de conversión del efectivo

(Miles de quetzales)

<u>Inventario</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
(Q.50,341*0.87)*(90/360)	Q10,949	2007
(Q.73,741*0.86)*(120/360)	Q21,139	2008
(Q.66,654*0.86)*(120/360)	Q19,107	2009

Para el año 2007 los Q.50,341 es el monto del inventario del Balance General.

Costo de ventas Q.195,723 dividido entre las ventas Q.224,824 da como resultado el 87%.

La rotación de inventario es de 4 veces, se divide entonces 360 días entre 4 da como resultado los 90 días de inventario.

El cálculo para los años 2008 y 2009 se realizó de la misma forma.

<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
$(Q.48,391) * (77/360)$	Q10,350	2007
$(Q.59,908) * (86/360)$	Q14,311	2008
$(Q.48,701) * (66/360)$	Q8,929	2009

Para el año 2007 los Q.48,391 es el monto del inventario del Balance General.

Los 77 es la rotación de cuentas por cobrar en días según cuadro No.4.

El cálculo para los años 2008 y 2009 se realizó de la misma forma.

<u>Cuentas por pagar</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
$(Q.13,701 * 0.87 * 0.55) * (45/360)$	Q819	2007
$(Q.53,901 * 0.86 * 0.65) * (139/360)$	Q11,633	2008
$(Q.41,412 * 0.86 * 0.65) * (101/360)$	Q6,495	2009

Para el año 2007 los Q.13,701 es el monto de cuentas por pagar del Balance General.

Costo de ventas Q.195,723 dividido entre las ventas Q.224,824 da como resultado el 87%.

Compras Q.107,648 dividido entre el costo de ventas Q.195,723 da como resultado el 55%.

El plazo promedio de pago a proveedores es de 45 días según cuadro No.9.

El cálculo para los años 2008 y 2009 se realizó de la misma forma.

Cuadro 11
Plásticos El Éxito, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo en montos
Período 2007-2009
(Miles de quetzales)

Descripción	2007	2008	2009
(+) Monto promedio de inventarios	10,949.17	21,139.07	19,107.48
(+) Monto promedio de cobranza	10,350.30	14,311.36	8,928.52
(-) Monto promedio de pago	- 819.00	-11,633.00	- 6,495.00
Ciclo Conversión efectivo (Montos)	22,118.47	47,083.43	34,531.00

Fuente: Elaboración propia.

La empresa Plásticos El Éxito, S.A. refleja en su información financiera que necesita en el último año 88 días para el retorno de la inversión; lo cual significa que necesita un financiamiento de Q.34,531 miles para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Lo que es perjudicial para la empresa en virtud de que necesita casi tres meses para recuperar la inversión.

4.2.2 Análisis de la liquidez de la empresa Plásticos del Hogar, S.A.

Información financiera de los años 2007 al 2009, así:

Cuadro No. 12
PLÁSTICOS DEL HOGAR, S.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(MILES DE QUETZALES)

	2007	2008	2009
ACTIVO			
Caja y Bancos	2,500	4,750	5,265
Cuentas por Cobrar	45,000	49,000	55,550
Inventarios	35,000	45,500	40,325
Total Activo Corriente	82,500	99,250	101,140
Inversiones	850	1,150	1,500
Inmuebles, Planta y Equipo	35,918	37,500	40,500
Activos Diferidos	1,250	2,500	3,250
Total Activo No Corriente	37,168	40,000	43,750
Total Activo	119,668	139,250	144,890
PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
Cuentas por Pagar	45,788	38,275	35,745
Total Pasivo Corriente	45,788	38,275	35,745
Préstamo garantía hipotecaria	28,500	35,000	32,500
Provisión Para Indemnizaciones	7,480	8,250	9,210
Total Pasivo No Corriente	35,980	43,250	41,710
Capital Contable	37,900	57,725	67,435
Total Patrimonio Neto	37,900	57,725	67,435
Total Patrimonio Neto y Pasivo	119,668	139,250	144,890

Fuente: Empresa "Plásticos del Hogar, S.A."

En el Balance General de esta empresa se puede observar un aumento de los activos corrientes, un pequeño aumento de las inversiones y el activo no corriente aumentó; en las cuentas por pagar hay una leve disminución y el patrimonio neto de la empresa se incrementó.

Cuadro No. 13
PLÁSTICOS DEL HOGAR, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(MILES DE QUETZALES)

	2007	2008	2009
Ventas Netas	235,824	275,095	273,558
Costo de Ventas	196,425	216,850	228,275
Ganancia Bruta	39,399	58,245	45,283
Gastos de Operación	15,220	25,917	21,885
Ganancia Antes de Intereses e Imp	24,179	32,328	23,398
Gastos Financieros	1,800	2,839	2,050
Ganancia Antes de Impuestos	22,379	29,489	21,348
Impuesto Sobre la Renta	6,937	9,142	6,618
Ganancia del Período	15,442	20,347	14,730

Fuente: Empresa "Plásticos del Hogar, S.A."

En el análisis realizado al Estado de Resultados se puede observar que las ventas disminuyeron en el último año, sin embargo el costo de ventas se ha incrementado; los gastos de operación han disminuido al igual que la ganancia antes de intereses e impuestos; los gastos financieros han tenido una pequeña disminución, la ganancia antes de impuestos se ha disminuido en el 2009, pcomo consecuencia también ha disminuido el Impuesto Sobre la Renta.

Cuadro No. 14
PLÁSTICOS DEL HOGAR, S.A.
FLUJO DE EFECTIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(MILES DE QUETZALES)

Flujo efectivo actividades de Operación	2007	2008	2009
Ingresos recibidos de clientes	39,399	58,245	45,583
Total de Ingresos	39,399	58,245	45,583
Gastos de Operación	15,220	25,917	21,885
Pago a Proveedores	11,086	18,216	14,634
Intereses pagados	1,800	2,839	2,050
Total de egresos	28,106	46,972	38,569
Flujo neto de efectivo	11,293	11,273	7,014
Flujo efectivo actividades de Inversión			
Ingresos financieros	119	119	119
Total de Ingresos	119	119	119
Flujo efectivo actividades de Fianciamiento	0	0	0
Flujo de Caja	11,412	11,392	7,133
Impuesto Sobre la Renta	6,937	9,142	6,618
Flujo de caja neto	4,475	2,250	515
Saldo Inicial de caja	-1,975	2,500	4,750
Saldo final de caja	2,500	4,750	5,265

Fuente: Empresa "Plásticos del Hogar, S.A."

En el análisis del Estado del Flujo de Efectivo de los años 2007, 2008 y 2009, el saldo final de caja al año 2008 se incrementó respecto al año anterior, al igual para el año 2009, los pagos realizados a los proveedores disminuyeron con respecto al año 2008.

4.2.2.1 Razones de eficiencia y operación

Cuadro 15
Plásticos del Hogar, S.A.
Rotación de Cuentas por cobrar
Período 2007-2009

Descripción	2007 (Días)	2008 (Días)	2009 (Días)
Rotación Cuentas por cobrar (Cuentas por cobrar/ventas/360)	68	64	73

Fuente: Elaboración propia.

Los clientes de la compañía se demoran en promedio 68, 64 y 73 días en liquidar las cuentas por cobrar; en los años 2007, 2008 y 2009, respectivamente, lo cual repercute en la liquidez de la empresa debido a que la política de crédito es de 30 días y no se está cumpliendo con la misma.

Cuadro 16
Plásticos del Hogar, S.A.
Rotación de inventarios
Período 2007-2009

Descripción	2007 (Veces)	2008 (Veces)	2009 (Veces)
Rotación de Inventarios (Costo de ventas/Inventarios)	6	5	6

Fuente: Elaboración propia

En el año 2007 la rotación de inventario fue de 6 veces, mientras para el año 2008 y 2009 fue únicamente de 5 y 6 veces, respectivamente, lo cual representa una rotación lenta, tomando como referencia que la rotación de inventario promedio en la industria del plástico es de 12 veces al año, esto significa que la empresa no está siendo capaz de convertir rápidamente sus inventarios en

cuentas por cobrar o efectivo disponible para tener eficiencia operativa.

4.2.2.2 Razones de liquidez

Cuadro No. 17
Plásticos del Hogar, S.A.
Razón circulante
Período 2007-2009
(Miles de quetzales)

Descripción	2007	2008	2009
Total activo corriente	82,500	99,250	101,140
Total pasivo corriente	45,788	38,275	35,745

Razón Circulante (Activo corriente/pasivo corriente)	1.80	2.59	2.83
--	-------------	-------------	-------------

Fuente: Elaboración propia.

La empresa posee una razón circulante en el último año de 2.83 lo que significa que tiene Q.2.83 en activo corriente por cada quetzal que adeuda a corto plazo, lo cual se considera razonable en virtud de que en la industria del plástico la razón circulante en promedio es de 2.5. No obstante, es importante mencionar que la mayoría de activos corrientes de esta compañía están concentrados en las cuentas por cobrar e inventarios.

Cuadro No. 18
Plásticos del Hogar, S.A.
Razón rápida o prueba ácida
Período 2007-2009

Descripción	2007	2008	2009
Total activo corriente	82,500.00	99,250.00	101,140.00
Inventarios	35,000.00	45,500.00	40,325.00
Total pasivo corriente	45,788.00	38,275.00	35,745.00

Prueba Ácida (Activo corriente-inventarios/pasivo corriente)	1.04	1.40	1.70
--	-------------	-------------	-------------

Fuente: Elaboración Propia.

La empresa cuenta en el último año con una prueba ácida de 1.70 veces, lo cual significa que por cada quetzal que adeuda cuenta con Q.1.70 sin la necesidad de tener que vender sus inventarios, siendo el rubro de menor liquidez en el corto plazo. Sin embargo, este comportamiento contrasta con el hecho de la lenta rotación de las cuentas por cobrar y los inventarios lo que afecta el efectivo que pueda tener la compañía y demuestra el incumplimiento que se ha tenido en las políticas de crédito establecidas.

4.2.2.3 Razones de endeudamiento

Cuadro No. 19
Plásticos del Hogar, S.A.
Razón de endeudamiento actual
Período 2007-2009

Descripción	2007	2008	2009
Índice de endeudamiento actual (Total Pasivo/Total Activo)	68%	70%	71%

Fuente: Elaboración propia

Esta empresa para el año 2009 cuenta con una razón de endeudamiento del 71%, a partir de la consideración que en la industria del plástico un endeudamiento menor al 60% es positivo, se puede inferir que la empresa no ha manejado de manera satisfactoria su nivel de endeudamiento.

Cuadro No. 20
Plásticos del Hogar, S.A.
Plazo promedio de pago a proveedores
Período 2007-2009

Descripción	2007 (Días)	2008 (Días)	2009 (Días)
Plazo promedio pago proveedores (Cuentas por pagar/Compra media diaria)	129	98	87

Fuente: Elaboración propia.

El plazo de pago a los proveedores se ha incrementado en los últimos dos años ya que también aumentó el rubro de cuentas por pagar, por lo que se considera que se está incumpliendo con el pago a los mismos, en virtud que la política de pago es de 30 días. Las compras representan para el 2007 los tres años el 65% del costo de ventas.

4.2.2.4 Ciclo de Conversión del Efectivo

Cuadro No. 21
Plásticos del Hogar, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo en días
Período 2007-2009

Descripción	2007	2008	2009
(+) Días promedio de inventarios	60	72	60
(+) Días promedio de cobranza	68	64	73
(-) Días promedio de pago	129	98	87
Ciclo Conversión efectivo (Días)	-1	38	46

Fuente: Elaboración propia.

La empresa Plásticos del Hogar, S.A. necesita financiamiento para el retorno de la inversión de -1 día para el año 2007, para el 2008 aumentó en 38 días al igual que el 2009 que aumentó a 46 días, lo que significa que la empresa necesita financiamiento a corto plazo para cumplir con sus obligaciones.

Cálculo de los montos en el ciclo de conversión del efectivo
(Miles de quetzales)

<u>Inventario</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
(Q.35,000*0.83)*(60/360)	Q4,842	2007
(Q.45,500*0.79)*(72/360)	Q7,189	2008
(Q.40,325*0.83)*(60/360)	Q5,578	2009

Para el año 2007 los Q.35,000 es el monto del inventario del Balance General.

Costo de ventas Q.196,425 dividido entre las ventas Q.235,824 da como resultado el 83%.

La rotación de inventario es de 4 veces, se divide entonces 360 días entre 4 da como resultado los 90 días de inventario.

El cálculo para los años 2008 y 2009 se realizó de la misma forma.

<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
(Q.45,000)*(68/360)	Q8,500	2007
(Q.49,000)*(64/360)	Q8,711	2008
(Q.55,550)*(73/360)	Q11,264	2009

Para el año 2007 los Q.45,000 es el monto del inventario del Balance General.

Los 68 es la rotación de cuentas por cobrar en días según cuadro No.15

El cálculo para los años 2008 y 2009 se realizó de la misma forma.

<u>Cuentas por pagar</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
(Q.45,788*0.83*0.65)*(129/360)	Q8,852	2007
(Q.38,275*0.79*0.65)*(98/360)	Q5,350	2008
(Q.35,745*0.83*0.65)*(87/360)	Q4,660	2009

Para el año 2007 los Q.45,788 es el monto de cuentas por pagar del Balance General.

Costo de ventas Q.196,425 dividido entre las ventas Q.235,824 da como resultado el 83%.

Compras Q.127,676 dividido entre el costo de ventas Q.196,425 da como resultado el 65%.

El Plazo promedio de pago a proveedores es de 129 días según cuadro No.20.

El cálculo para los años 2008 y 2009 se realizó de la misma forma.

Cuadro No. 22
Plásticos del Hogar, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo montos
Período 2007-2009
(Miles de quetzales)

Descripción	2007	2008	2009
(+) Días promedio de inventarios	8,852	7,189	5,578
(+) Monto promedio de cobranza	5,350	8,711	11,264
(-) Monto promedio de pago	-8,852	-5,350	-4,660
Ciclo Conversión efectivo (Montos)	23,054	21,250	21,502

Fuente: Elaboración propia

La empresa Plásticos del Hogar, S.A. refleja en su información financiera que necesita en el último año 46 días para el retorno de la inversión; significa que necesita un financiamiento de Q.21,502 miles para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Lo que puede perjudicar a la empresa en el sentido de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, ya que necesita más de un mes para recuperar la inversión.

4.2.3 Análisis de liquidez de la empresa Plásticos El Triunfo, S.A.

Información financiera de los años 2007 al 2009, así:

Cuadro 23
PLÁSTICOS EL TRIUNFO, S.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(MILES DE QUETZALES)

	2007	2008	2009
ACTIVO			
Caja y Bancos	4,500	6,850	7,725
Cuentas por Cobrar	35,000	32,000	25,000
Inventarios	22,000	15,000	13,000
Total Activo Corriente	61,500	53,850	45,725
Inversiones	1,500	1,850	2,150
Inmuebles, Planta y Equipo	36,725	40,025	42,135
Activos Diferidos	1,850	3,300	3,500
Total Activo No Corriente	38,575	43,325	45,635
Total Activo	100,075	97,175	91,360
PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
Cuentas por Pagar	30,785	35,075	33,132
Total Pasivo Corriente	30,785	35,075	33,132
Préstamo garantía hipotecaria	17,000	15,500	16,250
Provisión Para Indemnizaciones	5,500	7,300	5,900
Total Pasivo No Corriente	22,500	22,800	22,150
Capital Contable	46,790	39,300	36,078
Total Patrimonio Neto	46,790	39,300	36,078
Total Patrimonio Neto y Pasivo	100,075	97,175	91,360

Fuente: Empresa "Plásticos El Triunfo, S.A."

En el Balance General de esta empresa se puede observar una disminución de los activos corrientes, un pequeño aumento de las inversiones y el activo no corriente aumentó; en las cuentas por pagar hay una leve disminución y el patrimonio neto de la empresa se disminuyó.

Cuadro 24
PLÁSTICOS EL TRIUNFO, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(MILES DE QUETZALES)

	2007	2008	2009
Ventas Netas	395,000	360,000	272,635
Costo de Ventas	256,750	234,000	177,000
Ganancia Bruta	138,250	126,000	95,635
Gastos de Operación	19,225	18,530	18,900
Ganancia Antes de Intereses e Imp	119,025	107,470	76,735
Gastos Financieros	1,500	1,839	2,250
Ganancia Antes de Impuestos	117,525	105,631	74,485
Impuesto Sobre la Renta	36,433	32,746	23,090
Ganancia del Período	81,092	72,885	51,395

Fuente: Empresa "Plásticos El Triunfo, S.A."

En el análisis realizado al Estado de Resultados se puede observar que las ventas disminuyeron en el último año, el costo de ventas ha disminuido; los gastos de operación han incrementado, mientras que la ganancia antes de intereses e impuestos disminuyó de forma considerable; los gastos financieros han tenido un pequeño aumento, la ganancia antes de impuestos se ha disminuido en el 2009, como consecuencia también ha disminuido el Impuesto Sobre la Renta.

Cuadro No. 25
PLÁSTICOS EL TRIUNFO, S.A.
FLUJO DE EFECTIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(MILES DE QUETZALES)

Flujo efectivo actividades de Operación	2007	2008	2009
Ventas netas	138,250	126,000	95,635
Total de Ingresos	138,250	126,000	95,635
Gastos de Operación	19,225	18,530	18,900
Pago a Proveedores	75,155	72,145	50,000
Intereses Pagados	1,500	1,839	2,250
Total de Egresos	95,880	92,514	71,150
Flujo neto de efectivo	42,370	33,486	24,485
Flujo efectivo actividades de Inversión			
Ingresos financieros	135	135	135
Total de Ingresos	135	135	135
Flujo efectivo actividades de Financiamiento			
	0	0	0
Flujo de Caja	42,505	33,621	24,620
Impuesto Sobre la Renta	36,433	32,746	23,090
Flujo de caja neto	6,072	875	1,530
Saldo Inicial de caja	778	6,850	7,725
Saldo final de caja	6,850	7,725	9,255

Fuente: Empresa "Plásticos El Triunfo, S.A."

En el análisis del Estado del Flujo de Efectivo de los años 2007, 2008 y 2009, el saldo final de caja al año 2008 se incrementó respecto al año anterior, al igual para el año 2009, los pagos realizados a los proveedores disminuyeron con respecto al año 2008.

4.2.3.1 Razones de eficiencia y operación

Cuadro 26
Plásticos El Triunfo, S.A.
Rotación de Cuentas por cobrar
Período 2007-2009

Descripción	2007 (Días)	2008 (Días)	2009 (Días)
Rotación Cuentas por cobrar (Cuentas por cobrar/ventas/360)	31	32	33

Fuente: Elaboración propia.

Los clientes de la compañía se demoran en promedio 31, 32 y 33 días en liquidar las cuentas por cobrar; en los años 2007, 2008 y 2009, respectivamente, por lo que se considera que se ha cumplido con la política de crédito que es de 30 días.

Cuadro 27
Plásticos El Triunfo, S.A.
Rotación de Inventarios
Período 2007-2009

Descripción	2007 (Veces)	2008 (Veces)	2009 (Veces)
Rotación de Inventarios (Costo de ventas/Inventarios)	12	16	14

Fuente: Elaboración propia.

En el año 2007 la rotación de inventario fue de 12 veces, mientras para el año 2008 y 2009 fue de 16 y 14 veces, respectivamente, lo cual representa una rotación eficiente, tomando como referencia que la rotación de inventario promedio en la industria del plástico es de 12 veces al año, esto significa que la empresa está siendo capaz de convertir rápidamente sus inventarios en cuentas por cobrar o efectivo disponible para tener eficiencia operativa.

4.2.3.2 Razones de liquidez

Cuadro 28
Plásticos El Triunfo, S.A.
Razón circulante
Período 2007-2009
(Miles de quetzales)

Descripción	2007	2008	2009
Total activo corriente	61,500	53,850	45,725
Total pasivo corriente	30,785	35,075	33,132
Razón Circulante (Activo corriente/pasivo corriente)	2.00	1.54	1.38

Fuente: Elaboración propia.

La empresa posee una razón circulante en el último año de 1.38 lo que significa que tiene Q.1.38 en activo corriente por cada quetzal que adeuda a corto plazo, por lo que está por debajo del promedio de la industria del plástico que es de 2.5. Además, es importante mencionar que la mayoría de activos corrientes de esta compañía están concentrados en las cuentas por cobrar e inventarios.

Cuadro 29
Plásticos El Triunfo, S.A.
Razón rápida o prueba ácida
Período 2007-2009

Descripción	2007	2008	2009
Total activo corriente	61,500.00	53,850.00	45,725.00
Inventarios	22,000.00	15,000.00	13,000.00
Total pasivo corriente	30,785.00	35,075.00	33,132.00
Prueba Ácida (Activo corriente-inventarios/pasivo corriente)	1.28	1.11	0.99

Fuente: Elaboración propia.

La empresa cuenta en el último año con una prueba ácida de Q.0.99 veces, lo cual significa que por cada quetzal que adeuda cuenta con Q.0.99 sin la necesidad de tener que vender sus inventarios, siendo el rubro de menor liquidez en el corto plazo. Sin embargo, hay que considerar la eficiente rotación que se

tiene de las cuentas por cobrar y de los inventarios.

4.2.3.3 Razón de endeudamiento

Cuadro 30
Plásticos El Triunfo, S.A.
Razón de endeudamiento actual
Período 2007-2009

Descripción	2007	2008	2009
Índice de endeudamiento actual (Total Pasivo/Total Activo)	53%	59%	60%

Fuente: Elaboración propia

En esta empresa para el año 2009 cuenta con un índice de endeudamiento del 60%, apartir de la consideración que en la industria del plástico un endeudamiento menor al 60% es positivo, se puede inferir que este porcentaje es razonable.

Cuadro 31
Plásticos El Triunfo, S.A.
Plazo promedio de pago a proveedores
Período 2007-2009

Descripción	2007 (Días)	2008 (Días)	2009 (Días)
Plazo promedio pago proveedores (Cuentas por pagar/Compra media diaria)	86	107	112

Fuente: Elaboración propia.

El plazo de pago a los proveedores se ha incrementado en los últimos dos años ya que también aumentó el rubro de cuentas por pagar, por lo que se considera que se está incumpliendo con el pago a los mismos, en virtud que la política de pago es de 30 días. Las compras representan para el 2007 los tres años el 65% del costo de ventas.

4.2.3.4 Ciclo de Conversión del Efectivo

Cuadro 32
Plásticos El Triunfo, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo días
Período 2007-2009

Descripción	2007	2008	2009
(+) Días promedio de inventarios	30	22	26
(+) Días promedio de cobranza	31	32	33
(-) Días promedio de pago	86	107	112
Ciclo Conversión efectivo (Días)	-25	-53	-53

Fuente: Elaboración propia.

La empresa Plásticos El Triunfo, S.A. necesita financiamiento para el retorno de la inversión de -25 días para el año 2007, para el 2008 tiene -53 días al igual que el 2009, lo que significa que la empresa está recuperando en tiempo oportuno la inversión realizada a corto plazo.

Cálculo de los montos en el ciclo de conversión del efectivo
(Miles de quetzales)

Inventario

$$(Q.22,000 * 0.65) * (30/360) = 1,192$$

$$(Q.15,000 * 0.65) * (22/360) = 596$$

$$(Q.13,000 * 0.65) * (26/360) = 610$$

Para el año 2007 los Q.22,000 es el monto del inventario del Balance General.

Costo de ventas Q.256,750 dividido entre las ventas Q395,000 da como resultado el 65%.

La rotación de inventario es de 12 veces, entonces se divide 360 días entre 12 da como resultado los 30 días de inventario.

El cálculo para los años 2008 y 2009 se realizó de la misma forma.

Cuentas por cobrar

$$(Q.35,000) * (31/360) = 3,014$$

$$(Q.32,000) * (32/360) = 2,844$$

$$(Q.25,000) * (33/360) = 2,292$$

Para el año 2007 los Q.35,000 es el monto del inventario del Balance General.

Los 31 es la rotación de cuentas por cobrar en días según cuadro No.26

El cálculo para los años 2008 y 2009 se realizó de la misma forma.

Cuentas por pagar

$$(30,785 * 0.65 * 0.50) * (86/360) = 2,390$$

$$(35,075 * 0.65 * 0.50) * (107/360) = 3,388$$

$$(33,132 * 0.65 * 0.60) * (112/360) = 4,020$$

Para el año 2007 los Q.30,785 es el monto de cuentas por pagar del Balance General.

Costo de ventas Q.256,750 dividido entre las ventas Q395,000 da como resultado el 65%.

Compras Q.128,375 dividido entre el costo de ventas Q.256,750 da como resultado el 503%.

El Plazo promedio de pago a proveedores es de 86 días según cuadro No.31.

El cálculo para los años 2008 y 2009 se realizó de la misma forma.

Cuadro 33
Plásticos El Triunfo, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo montos
Período 2007-2009
(Miles de quetzales)

Descripción	2007	2008	2009
(+) Días promedio de inventarios	1,192	596	610
(+) Monto promedio de cobranza	3,014	2,844	2,292
(-) Monto promedio de pago	2,390	3,388	4,020
Ciclo Conversión efectivo (Montos)	1,816	52	-1,118

Fuente: Elaboración propia

La empresa Plásticos El Triunfo, S.A. refleja en su información financiera que en el último año ha incrementado su eficiencia de tal forma que no necesita buscar financiamiento, ya que el retorno de su inversión se realiza en un tiempo óptimo para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

5. PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MANTENER UN NIVEL ADECUADO DE LIQUIDEZ

5.1 Empresa Plásticos El Éxito, S.A.

Con el objetivo de proponer estrategias financieras para solucionar los problemas de liquidez de la empresa Plásticos El Éxito, S.A., se realizó el análisis financiero de la siguiente forma:

5.1.1 Análisis horizontal de estados financieros

El análisis horizontal permitió llevar a cabo la comparación de los estados financieros generados durante los años 2007, 2008 y 2009, con el propósito de mostrar el crecimiento o disminución que se ha producido en las operaciones de la empresa y determinar los cambios que han ocurrido en su posición financiera, para observar si se ha fortalecido o debilitado.

Cuadro 34
PLÁSTICOS EL ÉXITO, S.A.
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL
(MILES DE QUETZALES)

	2007 (a)	2008 (b)	2009 (c)	Variación % (b-a)/a	Variación % (c-b)/b
ACTIVO					
Caja y Bancos	2,500	3,929	2,116	57	-46
Cuentas por Cobrar	48,391	59,908	48,701	24	-19
Inventarios	50,341	73,741	66,654	46	-10
Total Activo Corriente	101,232	137,578	117,471	36	-15
Inversiones	4,900	5,390	5,680	10	5
Inmuebles, Planta y Equipo	22,918	26,407	25,752	15	-2
Activos Diferidos	2,800	2,904	2,791	4	-4
Total Activo No Corriente	25,718	29,311	28,543	14	-3
Total Activo	258,800	172,279	151,694	-33	-12

	2007 (a)	2008 (b)	2009 (c)	Variación % (b-a)/a	Variación % (c-b)/b
PATRIMONIO NETO Y PASIVO					
Cuentas por Pagar	51,500	53,901	41,412	5	-23
Total Pasivo Corriente	51,500	53,901	41,412	5	-23
Préstamo garantía hipotecaria	23,500	23,500	23,500	0	0
Provisión Para Indemnizaciones	7,580	8,829	8,918	16	1
Total Pasivo No Corriente	31,080	32,329	32,418	4	0
Capital Contable	214,019	86,049	77,864	-60	-10
Total Patrimonio Neto	214,019	86,049	77,864	-60	-10
Total Patrimonio Neto y Pasivo	296,599	172,279	151,694	-42	-12

Fuente: Elaboración propia.

Dicha empresa en el año 2009 disminuyó su activos corrientes en un 15%, principalmente en el rubro de caja y bancos que tuvo un decremento del 46%, el cual se puede atribuir a la atención a sus obligaciones a corto plazo, asimismo el rubro de cuentas por cobrar disminuyó en un 19% y el de inventarios en un 10%. La inversión en propiedad, planta y equipo disminuyó en un 2%.

En el rubro de pasivo para el citado año 2009 las cuentas por pagar disminuyeron en un 23%, derivado de los pagos a corto plazo que se han realizado, a los proveedores, mientras que el patrimonio de la empresa disminuyó en el 2008 un 60% y en el 2009 un 10%.

Cuadro 35
PLÁSTICOS EL ÉXITO, S.A.
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS
(MILES DE QUETZALES)

	2007 (a)	2008 (b)	2009 (c)	Variación % (b-a)/a	Variación % (c-b)/b
Ventas Netas	224,824	250,065	263,858	11	6
Costo de Ventas	195,723	214,741	227,274	10	6
Ganancia Bruta	29,101	35,324	36,584	21	4
Gastos de Operación	14,219	15,717	16,095	11	2
Ganancia Antes de Intereses e Imp	14,881	19,606	20,489	32	5
Gastos Financieros	1,939	1,939	1,939	0	0
Ganancia Antes de Impuestos	12,943	17,668	18,550	37	5
Impuesto Sobre la Renta	4,012	5,477	5,750	37	5
Ganancia del Período	8,930	12,191	12,799	37	5

Fuente: Elaboración propia.

En el análisis horizontal del estado de resultados de la empresa plásticos El Éxito, S.A., se estableció que las ventas se incrementaron en 11% en el 2008 y en el 2009 un 6%, el costo de ventas se incrementó en proporción al incremento de las ventas; en los gastos de operación para el año 2008 tuvieron un incremento del 11%; sin embargo, para el 2009 únicamente se incrementaron en un 2%.

En el rubro de la ganancia del período tuvo un incremento del 37% en el año 2008; no obstante en el 2009 aumentó en un 5%.

5.1.2 Estados financieros proyectados

Para realizar los estados financieros proyectados se utilizó como base las variaciones obtenidas el análisis horizontal realizado, así como las estrategias que se proponen a continuación:

- 5.1.2.1** Realizar una planificación estratégica con el objetivo de analizar los factores internos y externos de la organización.
- 5.1.2.2** Establecer mecanismos para reducir las cuentas por cobrar por ejemplo dar descuentos por pronto pago, implementar incentivos para el personal por las ventas cobradas, realizar convenios de pago con los clientes en el cual se compromete a pagar la deuda en determinado tiempo.
- 5.1.2.3** Elaborar presupuesto de materia prima para mantener la cantidad necesaria de inventario y reducir costos de mantenimiento.
- 5.1.2.4** Producir con base a pedidos de clientes para reducir el nivel de existencias del inventario en bodega.
- 5.1.2.5** Incrementar los niveles de venta mediante la fabricación de nuevos productos en el mercado, realizando previamente un estudio de mercado.
- 5.1.2.6** Renegociar la deuda con los proveedores para mantener una buena relación con los mismos en materia de negocios.
- 5.1.2.7** Evaluar la posibilidad de utilizar el outsourcing para reducir costos.
- 5.1.2.8** Incrementar la productividad del personal a través de capacitación, motivación incentivos, principalmente en las tareas de producción y venta.
- 5.1.2.9** Realizar periódicamente estudios de mercado, con el objetivo de establecer en qué posición se encuentra la empresa.
- 5.1.2.10** Realizar convenios con otras empresas similares para maquilar el producto, lo que significa fabricarle sus productos y empacarlos, llevando la marca de la empresa con la cual se realiza el trato; obteniendo ingresos adicionales.

Cuadro 36
PLÁSTICOS EL ÉXITO, S.A.
BALANCE GENERAL PROYECTADO
DEL AÑO 2010 AL 2014
(MILES DE QUETZALES)

	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVO					
Caja y Bancos	2,433	2,920	3,504	4,205	5,046
Cuentas por Cobrar	42,857	37,714	33,943	30,548	28,105
Inventarios	59,322	51,017	41,834	33,885	27,447
Total Activo Corriente	104,612	91,651	79,281	68,639	60,598
Inversiones	6,248	6,873	7,560	8,316	9,148
Inmuebles, Planta y Equipo	27,040	28,392	29,811	32,792	36,072
Activos Diferidos	2,679	2,545	2,418	2,297	2,182
Total Activo No Corriente	35,967	37,810	39,789	43,406	47,402
Total Activo	140,579	129,461	119,070	112,044	107,999
PATRIMONIO NETO Y PASIVO					
Cuentas por Pagar	37,271	33,544	30,189	27,170	23,910
Total Pasivo Corriente	37,271	33,544	30,189	27,170	23,910
Préstamo garantía hipotecaria	22,325	20,539	18,690	17,195	15,476
Provisión Para Indemnizaciones	9,096	9,278	9,464	9,653	9,846
Total Pasivo No Corriente	31,421	29,817	28,154	26,848	25,322
Capital Contable	71,887	66,100	60,726	58,026	58,767
Total Patrimonio Neto	71,887	66,100	60,726	58,026	58,767
Total Patrimonio Neto y Pasivo	140,579	129,461	119,070	112,044	107,999

Fuente: Elaboración propia.

Según el balance general proyectado de la empresa plásticos El Éxito, S.A. el rubro de cuentas por cobrar va ir disminuyendo gradualmente en los próximos cinco años de un 15% al 20% derivado de las estrategias de cobro que se propone implementar la empresa, al igual que el rubro de inventarios en virtud de darle más rotación a los mismos, los cuales se considera van a disminuir del 12% al 16%; el efectivo disponible se estima que se incrementará en un 10% en cada año; se espera que la empresa incremente sus inversiones gradualmente en un 10%, y que también invierta en propiedad, planta y equipo y que este rubro se incremente en un 5% gradualmente en los próximos cinco años.

En el rubro de cuentas por pagar se espera que disminuya en forma gradual en los próximos cinco años en un 10%, en lo que respecta al préstamo hipotecario se estima que se va a amortizar a capital iniciando en un 5% hasta llegar al 2014 en un 10%.

Cuadro 37
PLÁSTICOS EL ÉXITO, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
DEL AÑO 2010 AL 2014
(MILES DE QUETZALES)

	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas Netas	290,244	319,268	351,195	379,291	409,634
Costo de Ventas	243,183	260,206	278,420	289,557	301,140
Ganancia Bruta	47,061	59,062	72,775	89,733	108,494
Gastos de Operación	16,900	17,745	18,632	19,564	20,542
Ganancia Antes de Intereses e Imp	30,161	41,317	54,143	70,170	87,953
Gastos Financieros	1,842	1,750	1,662	1,579	1,500
Ingresos Financieros	118	125	133	141	149
Ganancia Antes de Impuestos	28,437	39,693	52,613	68,731	86,601
Impuesto Sobre la Renta	8,815	12,305	16,310	21,307	26,846
Ganancia del Período	19,621	27,388	36,303	47,424	59,755

Fuente: Elaboración propia.

Derivado de que la empresa plásticos El Éxito, S.A., se propone implementar estrategias de ventas y de mercadeo, las mismas se incrementaran en los proximos cinco años, de un 10% al 12%, el costo de ventas también se incrementará en proporción a que se eleven los niveles de producción.

Los gastos de operación aumentarán en virtud de las necesidades que tenga la empresa cuando se eleven los niveles de ventas y de producción, y esto va a contribuir a que se disminuyan las existencias de inventarios y mejorar la rotación de los mismos; los gastos financieros corresponden a intereses del préstamo que disminuirá conforme se realicen las amortizaciones correspondientes.

Como resultado de la aplicación de las estrategias propuestas las ganancias de la empresa aumentaran en los próximos cinco años y como consecuencia de ello tambien se incrementa el pago del impuesto sobre la renta.

Cuadro No. 38
PLÁSTICOS EL ÉXITO, S.A.
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
DEL AÑO 2010 AL 2014
(MILES DE QUETZALES)

Flujo efectivo actividades de Operación	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos recibidos de clientes	47,061	59,062	72,775	89,734	108,494
Total de Ingresos	47,061	59,062	72,775	89,734	108,494
Gastos de Operación	16,900	17,745	18,632	19,564	20,542
Pago a Proveedores	19,304	26,901	35,719	47,587	58,914
Intereses Pagados	1,842	1,750	1,662	1,579	1,500
Total de Egresos	38,046	46,396	56,013	68,730	80,956
Flujo neto de efectivo	9,015	12,666	16,761	21,004	27,538
Flujo efectivo actividades de Operación					
Ingresos financieros	118	125	133	141	149
Total de Ingresos	118	125	133	141	149
Flujo efectivo actividades de Financiamiento	0	0	0	0	0
Flujo de Caja	9,133	12,792	16,894	21,145	27,687
Impuesto Sobre la Renta	8,815	12,305	16,310	20,444	26,846
Flujo de caja neto	317	487	584	701	841
Saldo Inicial de caja	2,116	2,433	2,920	3,504	4,205
Saldo final de caja	2,433	2,920	3,504	4,205	5,046

Fuente: Elaboración propia.

De conformidad con el análisis realizado del flujo de efectivo proyectado se puede estimar que los flujos de caja van a ser positivos en los cinco años, derivado de la información de las estrategias más adecuadas en cuanto a elevar los niveles de ventas, recuperar la cartera vencida y mejorar la rotación de inventarios; esto es de beneficio para la empresa ya que contribuye a que tenga disponibilidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

5.1.3 Análisis de razones financieras

Se realizó el análisis de las principales razones financieras, de acuerdo a los estados financieros que se proyectaron.

5.1.3.1 Razones de eficiencia y operación

Cuadro 39
Plásticos El Éxito, S.A.
Rotación de cuentas por cobrar
Período 2010-2014

Descripción	2010 (Días)	2011 (Días)	2012 (Días)	2013 (Días)	2014 (Días)
Rotación Cuentas por cobrar (Cuentas cobrar/ventas/360)	53	43	35	29	25

Fuente: Elaboración propia.

La rotación de cuentas por cobrar en días va disminuir gradualmente en los próximos cinco años hasta llegar hasta llegar en el año 2013 a 29 días y en el 2014 a 25 días cumpliendo de esta forma con la política de cuentas por cobrar de la empresa que es de 30 días.

Cuadro 40
Plásticos El Éxito, S.A.
Rotación de Inventarios
Período 2010-2014

Descripción	2010 (Veces)	2011 (Veces)	2012 (Veces)	2013 (Veces)	2014 (Veces)
Rotación de Inventarios (Costo de ventas/Inventarios)	4	5	7	9	11

Fuente: Elaboración propia.

La rotación de inventarios podrá ir mejorando en forma gradual, según las estimaciones que se realizaron, empezando en el año 2010 con 4 veces al año, hasta llegar en el 2014 a 11 veces, llegando cerca del promedio de la industria del plástico que es de 12 veces al año.

5.1.3.2 Razones de liquidez

Cuadro 41
Plásticos El Éxito, S.A.
Razón circulante
Período 2010-2014
(Miles de quetzales)

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
Total activo corriente	104,612	91,651	79,281	68,639	60,598
Total pasivo corriente	37,271	33,544	30,189	27,170	23,910
Razón Circulante (Activo corriente/pasivo corriente)	3	3	3	3	3

Fuente: Elaboración propia.

Según los cálculos realizados la empresa tendrá para los cinco años proyectados una razón circulante de 3 lo que significa que tiene Q.3.00 en activo corriente por cada quetzal que adeuda a corto plazo, lo cual se considera razonable en virtud de que en la industria del plástico la razón circulante en promedio es de 2.5. No obstante, es importante mencionar que la mayoría de activos corrientes de esta compañía están concentrados en las cuentas por cobrar e inventarios.

Cuadro 42
Plásticos El Éxito, S.A.
Razón rápida o prueba ácida
Período 2010-2014
(Miles de quetzales)

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
Total activo corriente	104,612	91,651	79,281	68,639	60,598
Inventarios	59,322	51,017	41,834	33,885	27,447
Total pasivo corriente	37,271	33,544	30,189	27,170	23,910

Prueba Ácida (Activo corriente-inventarios/pasivo corriente)	1.22	1.21	1.24	1.28	1.39
--	------	------	------	------	------

Fuente: Elaboración propia.

La empresa cuenta para el año 2014 con una prueba ácida de 1.39, lo cual significa que por cada quetzal que adeuda cuenta con Q.1.39 sin la necesidad de tener que vender sus inventarios, siendo el rubro de menor liquidez en el corto plazo. Es importante mencionar que según las proyecciones realizadas la empresa mejoraría su rotación de cuentas por cobrar e inventarios.

5.1.3.3 Razones de endeudamiento

Cuadro 43
Plásticos El Éxito, S.A.
Razón de endeudamiento actual
Período 2010-2014

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
Índice de endeudamiento actual (Total Pasivo/Total Activo)	49%	49%	49%	48%	46%

Fuente: Elaboración propia.

Según las proyecciones realizadas esta empresa para el año 2014 tendría con una razón de endeudamiento del 46%, a partir de la consideración que en la industria del plástico un endeudamiento menor al 60% es positivo, se puede decir que es razonable, además de que del año 2010 al 2014 no supera el 50%.

Cuadro 44
Plásticos El Éxito, S.A.
Plazo promedio de pago a proveedores
Período 2010-2014

Descripción	2010 (Días)	2011 (Días)	2012 (Días)	2013 (Días)	2014 (Días)
Plazo promedio pago proveedores (Cuentas por pagar/Compra media diaria)	85	71	60	52	44

Fuente: Elaboración propia.

El plazo de pago a los proveedores se estima que va disminuir en el transcurso de los cinco años, empezando en el 2010 con 85 días, en el 2011 con 71, hasta llegar hasta el 2014 con 44 días, siendo la política de pago a 30 días, aunque aún no se cumple con la misma, la empresa tendría una buena tendencia para disminuir sus deudas a corto plazo. Las compras representan el 65% del costo de ventas para todos los años.

5.1.3.4 Ciclo de Conversión del Efectivo

Cuadro 45
Plásticos El Éxito, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo en días
Período 2010-2014

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
(+) Días promedio de inventarios	88	71	54	42	33
(+) Días promedio de cobranza	53	43	35	29	25
(-) Días promedio de pago	85	71	60	52	44
Ciclo Conversión efectivo (Días)	56	42	29	19	14

Fuente: Elaboración propia.

El cálculo realizado del ciclo de conversión del efectivo en días revela que la empresa Plásticos El Éxito, S.A., va disminuir su necesidad de financiamiento en días para los próximos cinco años empezando en el año 2010 con 56 días hasta llegar a 14 días para requerir financiamiento a corto plazo y cumplir con sus obligaciones.

Cálculo de los montos en el ciclo de conversión del efectivo
(Miles de quetzales)

<u>Inventario</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
$(Q.59,322 * 0.88) * (88/360)$	Q12,125	2010
$(Q.51,017 * 0.82) * (71/360)$	Q8,152	2011
$(Q.41,834 * 0.79) * (54/360)$	Q4,983	2012
$(Q.33,885 * 0.76) * (42/360)$	Q3,027	2013
$(Q.27,447 * 0.74) * (33/360)$	Q1,839	2014

<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
$(Q.42,857) * (53/360)$	Q6,328	2010
$(Q.37,714) * (43/360)$	Q4,455	2011
$(Q.33,943) * (35/360)$	Q3,281	2012
$(Q.30,548) * (29/360)$	Q2,460	2013
$(Q.28,105) * (25/360)$	Q1,928	2014

<u>Cuentas por pagar</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
$(Q.37,271 * 0.84 * 0.65) * (85/360)$	Q4,786	2010
$(Q.33,544 * 0.82 * 0.65) * (71/360)$	Q3,524	2011
$(Q.30,189 * 0.79 * 0.65) * (60/360)$	Q2,595	2012
$(Q.27,170 * 0.76 * 0.65) * (52/360)$	Q1,946	2013
$(Q.23,910 * 0.74 * 0.65) * (44/360)$	Q1,396	2014

Cuadro 46
Plásticos El Éxito, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo en montos
Período 2010-2014
(Miles de quetzales)

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
(+) Monto promedio de inventarios	12,125	8,152	4,983	3,027	1,839
(+) Monto promedio de cobranza	6,328	4,455	3,281	2,460	1,928
(-) Monto promedio de pago	4,786	3,524	2,595	1,946	1,396
Ciclo Conversión efectivo (Montos)	13,667	9,083	5,669	3,541	2,372

Fuente: Elaboración propia.

La empresa Plásticos El Éxito, S.A. refleja en su proyección financiera que necesitaría financiamiento, el cual va disminuyendo desde el año 2010 con Q.13,667 miles hasta llegar al 2014 con una necesidad de financiamiento de Q. 2,372, para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

5.2 Empresa Plásticos del Hogar, S.A.

Con el objetivo de proponer estrategias financieras para solucionar los problemas de liquidez de la empresa Plásticos del hogar, S.A., se realizó el análisis financiero de la siguiente forma:

5.2.1 Análisis horizontal de estados financieros

El análisis horizontal permitió llevar a cabo la comparación de los estados financieros generados durante los años 2007, 2008 y 2009, con el propósito de mostrar el crecimiento o disminución que se ha producido en las operaciones de la empresa y determinar los cambios que han ocurrido en su posición financiera, para observar si se ha fortalecido o debilitado.

Cuadro 47
PLÁSTICOS DEL HOGAR, S.A.
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL
(MILES DE QUETZALES)

	2007 (a)	2008 (b)	2009 (c)	Variación % (b-a)/a	Variación % (c-b)/b
ACTIVO					
Caja y Bancos	2,500	4,750	5,265	90	11
Cuentas por Cobrar	45,000	49,000	55,550	9	13
Inventarios	35,000	45,500	40,325	30	-11
Total Activo Corriente	82,500	99,250	101,140	20	2
Inversiones	850	1,150	1,500	35	30
Inmuebles, Planta y Equipo	35,918	37,500	40,500	4	8
Activos Diferidos	1,250	2,500	3,250	100	30
Total Activo No Corriente	37,168	40,000	43,750	8	9
Total Activo	119,668	139,250	144,890	16	4
PATRIMONIO NETO Y PASIVO					
Cuentas por Pagar	45,788	38,275	35,745	-16	-7
Total Pasivo Corriente	45,788	38,275	35,745	-16	-7
Préstamo garantía hipotecaria	28,500	35,000	32,500	23	-7
Provisión Para	7,480	8,250	9,210	10	12

	2007 (a)	2008 (b)	2009 (c)	Variación % (b-a)/a	Variación % (c-b)/b
Indemnizaciones					
Total Pasivo No Corriente	35,980	43,250	41,710	20	-4
Capital Contable					
Total Patrimonio Neto	37,900	57,725	67,435	52	17
Total Patrimonio Neto y Pasivo	37,900	57,725	67,435	52	17

Fuente: Elaboración propia.

La empresa Plásticos del hogar, S.A. en el año 2009 aumentó su activos corrientes en un 2%, en el rubro de caja y bancos que tuvo un incremento del 11%, el cual se puede atribuir a la atención a las obligaciones a corto plazo de la empresa, asimismo el rubro de cuentas por cobrar aumentó en un 13% y el de inventarios disminuyó un 10%. La inversión en propiedad, planta y equipo aumentó en un 8%.

En el rubro de pasivo para el año 2009 las cuentas por pagar disminuyeron en un 7%, derivado de los pagos a corto plazo que se han realizado, a los proveedores, mientras que el patrimonio de la empresa disminuyó en el 2008 un 52% y en el 2009 un 17%.

Cuadro 48
PLÁSTICOS DEL HOGAR, S.A.
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS
(MILES DE QUETZALES)

	2007 (a)	2008 (b)	2009 (c)	Variación % (b-a)/a	Variación % (c-b)/b
Ventas Netas	235,824	275,095	273,558	17	-1
Costo de Ventas	196,425	216,850	228,275	10	5
Ganancia Bruta	39,399	58,245	45,283	48	-22
Gastos de Operación	15,220	25,917	21,885	70	-16
Ganancia Antes de Int. e Imp	24,179	32,328	23,398	34	-28
Gastos Financieros	1,800	2,839	2,050	58	-28
Ganancia Antes de Impuestos	22,379	29,489	21,348	32	-28
Impuesto Sobre la Renta	6,937	9,142	6,618	32	-28
Ganancia del Período	15,442	20,347	14,730	32	-28

Fuente: Elaboración propia.

En el análisis horizontal del estado de resultados de la empresa plásticos del hogar, S.A., se estableció que las ventas se incrementaron en 17% en el 2008 y en el 2009 una disminución del 1%, el costo de ventas se incrementó en el 2009 un 5%; en los gastos de operación para el año 2008 tuvieron un incremento del 70% sin embargo para el 2009 disminuyeron en un 16%.

En el rubro de la ganancia del período tuvo un incremento del 32% en el año 2008, sin embargo en el 2009 disminuyó en un 28%.

5.2.2 Estados financieros proyectados

Para realizar los estados financieros proyectados se utilizó como base las variaciones obtenidas el análisis horizontal realizado, así como las estrategias que se proponen a continuación:

- 5.2.2.1** Realizar una planificación estratégica con el objetivo de analizar los factores internos y externos de la organización.
- 5.2.2.2** Establecer mecanismos para reducir las cuentas por cobrar por ejemplo dar descuentos por pronto pago, implementar incentivos para el personal por las ventas cobradas, realizar convenios de pago con los clientes en el cual se compromete a pagar la deuda en determinado tiempo.
- 5.2.2.3** Elaborar presupuesto de materia prima para mantener la cantidad necesaria de inventario y reducir costos de mantenimiento.
- 5.2.2.4** Producir con base a pedidos de clientes para reducir el nivel de existencias del inventario en bodega.
- 5.2.2.5** Incrementar los niveles de venta mediante la fabricación de nuevos productos en el mercado, realizando previamente un estudio de mercado.
- 5.2.2.6** Renegociar la deuda con los proveedores para mantener una buena relación con los mismos en materia de negocios.
- 5.2.2.7** Evaluar la posibilidad de utilizar el outsourcing para reducir costos.
- 5.2.2.8** Incrementar la productividad del personal a través de capacitación, motivación incentivos, principalmente en las tareas de producción y venta.
- 5.2.2.9** Realizar periódicamente estudios de mercado, con el objetivo de establecer en qué posición se encuentra la empresa.
- 5.2.2.10** Realizar convenios con otras empresas similares para maquilar el producto, lo que significa fabricarle sus productos y empacarlos, llevando la marca de la empresa con la cual se realiza el trato; obteniendo ingresos adicionales.

Cuadro 49
PLÁSTICOS DEL HOGAR, S.A.
BALANCE GENERAL PROYECTADO
DEL AÑO 2010 AL 2014
(MILES DE QUETZALES)

	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVO					
Caja y Bancos	6,107	7,207	8,504	10,035	11,841
Cuentas por Cobrar	49,995	43,996	37,836	33,296	29,966
Inventarios	35,083	30,171	24,740	23,503	22,563
Total Activo Corriente	91,185	81,373	71,081	66,834	64,370
Inversiones	1,620	1,766	1,889	2,078	2,328
Inmuebles, Planta y Equipo	43,740	47,239	51,018	55,100	60,610
Activos Diferidos	3,088	2,933	2,786	2,647	2,515
Total Activo No Corriente	48,448	51,938	55,694	59,825	65,452
Total Activo	139,633	133,312	126,775	126,659	129,823
PATRIMONIO NETO Y PASIVO					
Cuentas por Pagar	31,456	27,681	24,359	21,436	18,864
Total Pasivo Corriente	31,456	27,681	24,359	21,436	18,864
Préstamo garantía hipotecaria	30,225	27,807	25,304	23,280	20,952
Provisión Para Indemnizaciones	9,578	9,962	10,360	10,774	11,205
Total Pasivo No Corriente	39,803	37,769	35,664	34,054	32,157
Capital Contable	68,374	67,862	66,751	71,169	78,802
Total Patrimonio Neto	68,374	67,862	66,751	71,169	78,802
Total Patrimonio Neto y Pasivo	139,633	133,312	126,775	126,659	129,823

Fuente: Elaboración propia.

Según el balance general proyectado de la empresa plásticos del hogar, S.A. el rubro de cuentas por cobrar va ir disminuyendo gradualmente en los próximos cinco años de un 10% al 15% derivado de las estrategias de cobro implementadas por la empresa, al igual que el rubro de inventarios en virtud de darle más rotación a los inventarios van a disminuir del 12% al 16%; el efectivo disponible se estima que se incrementará entre un 16% y 18% cada año; se espera que la empresa incremente sus inversiones gradualmente en un 8%, y que también invierta en propiedad, planta y equipo y que éste rubro se incremente en un 7% gradualmente en los próximos cinco años.

En el rubro de cuentas por pagar se espera que disminuya gradualmente en los próximos cinco años en un 12%, en lo que respecta al préstamo hipotecario se estima que se va amortizar a capital iniciando en un 7% hasta llegar al 2014 en un 10%.

Cuadro 50
PLÁSTICOS DEL HOGAR, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
DEL AÑO 2010 AL 2014
(MILES DE QUETZALES)

	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas Netas	300,914	334,014	374,096	422,729	481,911
Costo de Ventas	246,537	266,260	287,561	330,695	347,230
Ganancia Bruta	54,377	67,754	86,535	92,034	134,681
Gastos de Operación	23,417	25,056	26,810	28,687	30,695
Ganancia Antes de Intereses e Imp	30,960	42,698	59,725	63,347	103,986
Gastos Financieros	1,948	1,850	1,758	1,670	1,586
Ingresos Financieros	135	145	165	190	210
Ganancia Antes de Impuestos	29,147	40,993	58,133	61,867	102,610
Impuesto Sobre la Renta	9,036	12,708	18,021	19,179	31,809
Ganancia del Período	20,112	28,285	40,111	42,688	70,801

Fuente: Elaboración propia.

Derivado de que la empresa plásticos El Éxito, S.A., implemente estrategias de ventas y de mercadeo, las mismas se incrementaran en los próximos cinco años, de un 10% al 14%, el costo de ventas se incrementará en proporción a que se eleven los niveles de producción.

Los gastos de operación se incrementaran en virtud de las necesidades que tenga la empresa cuando se eleven los niveles de ventas y de producción, y esto va a contribuir a que se disminuyan las existencias de inventarios y mejorar la rotación de los mismos; los gastos financieros corresponden a intereses del préstamo que disminuirá conforme se realicen las amortizaciones correspondientes.

Como resultado de la aplicación de las estrategias propuestas las ganancias de la empresa aumentaran en los próximos cinco años y como consecuencia de ello también se incrementa el pago del impuesto sobre la renta.

Cuadro 51
PLÁSTICOS DEL HOGAR, S.A.
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
DEL AÑO 2010 AL 2014
(MILES DE QUETZALES)

Flujo efectivo actividades de Operación	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos recibidos de clientes	54,377	67,754	86,535	92,034	134,681
Total de Ingresos	54,377	67,754	86,535	92,034	134,681
Gastos de Operación	23,417	25,056	22,003	28,687	30,695
Pago a Proveedores	19,270	27,185	43,622	41,157	68,995
Intereses Pagados	1,948	1,850	1,758	1,670	1,586
Total de Egresos	44,634	54,091	67,383	71,514	101,276
Flujo neto de efectivo	9,742	13,663	19,153	20,520	33,405
Flujo efectivo actividades de Operación					
Ingresos financieros	135	145	165	190	210
Total de Ingresos	135	145	165	190	210
Flujo efectivo actividades de Financiamiento	0	0	0	0	0
Flujo de Caja	9,877	13,808	19,318	20,710	33,615
Impuesto Sobre la Renta	9,036	12,708	18,021	19,179	31,809
Flujo de caja neto	842	1,100	1,297	1,531	1,806
Saldo Inicial de caja	5,265	6,107	7,207	8,504	10,035
Saldo final de caja	6,107	7,207	8,504	10,035	11,841

Fuente: Elaboración propia.

De conformidad con el análisis realizado del flujo de efectivo proyecto se puede estimar que los flujos de caja van a ser positivos en los cinco años, derivado de implementar las estrategias más adecuadas en cuanto a elevar los niveles de ventas, recuperar la cartera vencida y mejorar la rotación de inventarios; esto es de beneficio para la empresa ya que contribuye a que tenga disponibilidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

5.2.3 Análisis de razones financieras

Se realizó el análisis de las principales razones financieras, de acuerdo a los estados financieros que se proyectaron.

5.2.3.1 Razones de eficiencia y operación

Cuadro 52
Plásticos del Hogar, S.A.
Rotación de cuentas por cobrar
Período 2010-2014

Descripción	2010 (Días)	2011 (Días)	2012 (Días)	2013 (Días)	2014 (Días)
Rotación Cuentas por cobrar (Cuentas por cobrar/ventas/360)	60	47	36	28	22

Fuente: Elaboración propia.

La rotación de cuentas por cobrar en días va disminuir gradualmente en los próximos cinco años hasta llegar hasta llegar en el año 2013 a 28 días y en el 2014 a 22 días cumpliendo de esta forma con la política de cuentas por cobrar de la empresa que es de 30 días.

Cuadro 53
Plásticos del Hogar, S.A.
Rotación de inventarios
Período 2010-2014

Descripción	2010 (Veces)	2011 (Veces)	2012 (Veces)	2013 (Veces)	2014 (Veces)
Rotación de Inventarios (Costo de ventas/Inventarios)	7	9	12	14	15

Fuente: Elaboración propia.

La rotación de inventarios para ir mejorando en forma gradual, según las estimaciones que se realizaron, empezando en el año 2010 con 7 veces al año, hasta llegar en el 2014 a 15 veces, por encima del promedio de la industria del plástico que es de 12 veces al año.

5.2.3.2 Razones de liquidez

Cuadro 54
Plásticos del Hogar, S.A.
Razón circulante
Período 2010-2014
(Miles de quetzales)

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
Total activo corriente	91,185	81,373	71,081	66,834	64,370
Total pasivo corriente	31,456	27,681	24,359	21,436	18,864

Razón Circulante (Activo corriente/pasivo corriente)	3	3	3	3	3
--	---	---	---	---	---

Fuente: Elaboración propia.

Según los cálculos realizados la empresa tendrá para los cinco años proyectados una razón circulante de 3 lo que significa que tiene Q.3.00 en activo corriente por cada quetzal que adeuda a corto plazo, lo cual se considera razonable en virtud de que en la industria del plástico la razón circulante en promedio es de 2.5. No obstante, es importante mencionar que la mayoría de activos corrientes de esta compañía están concentrados en las cuentas por cobrar e inventarios.

Cuadro 55
Plásticos del Hogar, S.A.
Razón rápida o prueba ácida
Período 2010-2014
(Miles de quetzales)

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
Total activo corriente	91,185	81,373	71,081	66,834	64,370
Inventarios	35,083	30,171	24,740	23,503	22,563
Total pasivo corriente	31,456	27,681	24,359	21,436	18,864

Prueba Ácida (Activo corriente-inventarios/pasivo corriente)	1.78	1.85	1.90	2.02	2.22
--	------	------	------	------	------

Fuente: Elaboración propia.

La empresa cuenta para el año 2014 con una prueba ácida de 2.22, lo cual significa que por cada quetzal que adeuda cuenta con Q.2.22 sin la necesidad de tener que vender sus inventarios, siendo el rubro de menor liquidez en el corto plazo. Es importante mencionar que según las proyecciones realizadas la empresa ha mejorado su rotación de cuentas por cobrar e inventarios.

5.2.3.3 Razones de endeudamiento

Cuadro 56
Plásticos del Hogar, S.A.
Razón de endeudamiento actual
Período 2010-2014

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
Índice de endeudamiento actual (Total Pasivo/Total Activo)	51%	49%	47%	44%	39%

Fuente: Elaboración propia.

Según las proyecciones realizadas esta empresa para el año 2014 tendría con una razón de endeudamiento del 39%, a partir de la consideración que en la industria del plástico un endeudamiento menor al 60% es positivo, se puede decir que es razonable, además de que del año 2011 al 2014 no supera el 50%.

Cuadro 57
Plásticos del Hogar, S.A.
Plazo promedio de pago a proveedores
Período 2010-2014

Descripción	2010 (Días)	2011 (Días)	2012 (Días)	2013 (Días)	2014 (Días)
Plazo promedio pago proveedores (Cuentas por pagar/Compra media diaria)	71	58	47	36	30

Fuente: Elaboración propia.

El plazo de pago a los proveedores se estima que va disminuir en el transcurso de los cinco años, empezando en el 2010 con 71 días, en el 2011 con 58, hasta llegar hasta el 2014 con 30 días, siendo la política de pago a 30 días, cumpliendo con la misma. Las compras representan el 55% del costo de ventas para todos los años.

5.2.3.4 Ciclo de Conversión del Efectivo

Cuadro 58
Plásticos del Hogar, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo en días
Período 2010-2014

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
(+) Días promedio de inventarios	51	41	31	26	23
(+) Días promedio de cobranza	60	47	36	28	22
(-) Días promedio de pago	71	58	47	36	30
Ciclo Conversión efectivo (Días)	40	31	20	18	16

Fuente: Elaboración propia.

El cálculo realizado del ciclo de conversión del efectivo en días revela que la empresa Plásticos del Hogar, S.A., va disminuir su necesidad de financiamiento en días, para los próximos cinco años empezando en el año 2010 con 40 días hasta llegar a 16 días para requerir financiamiento a corto plazo y cumplir con sus obligaciones.

Cálculo de los montos en el ciclo de conversión del efectivo
(Miles de quetzales)

<u>Inventario</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
$(Q.35,083 \cdot 0.82) \cdot (51/360)$	Q4,090	2010
$(Q.30,171 \cdot 0.80) \cdot (41/360)$	Q2,725	2011
$(Q.24,740 \cdot 0.77) \cdot (31/360)$	Q1,636	2012
$(Q.23,503 \cdot 0.78) \cdot (26/360)$	Q1,307	2013
$(Q.22,563 \cdot 0.72) \cdot (23/360)$	Q1,056	2014

<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
(Q.49,995)*(60/360)	Q8,306	2010
(Q.43,996)*(47/360)	Q5,795	2011
(Q.37,836)*(36/360)	Q3,827	2012
(Q.33,296)*(28/360)	Q2,623	2013
(Q.29,966)*(22/360)	Q1,863	2014

<u>Cuentas por pagar</u>	<u>Monto</u>	<u>Año</u>
(Q.31,456*0.82*0.55)*(71/360)	Q2,782	2010
(Q.27,681*0.80*0.55)*(58/360)	Q1,941	2011
(Q.24,359*0.77*0.55)*(47/360)	Q1,342	2012
(Q.21,436*0.78*0.55)*(36/360)	Q920	2013
(Q.18,864*0.72*0.55)*(30/360)	Q625	2014

Cuadro 59
Plásticos del Hogar, S.A.
Ciclo de conversión del efectivo en montos
Período 2010-2014
(Miles de quetzales)

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
(+) Monto promedio de inventarios	4,090	2,725	1,636	1,307	1,056
(+) Monto promedio de cobranza	8,306	5,795	3,827	2,623	1,863
(-) Monto promedio de pago	2,782	1,941	1,342	920	625
Ciclo Conversión efectivo (Montos)	9,614	6,579	4,121	3,010	2,295

Fuente: Elaboración propia.

La empresa Plásticos del Hogar, S.A. refleja en su proyección financiera que necesita financiamiento que va disminuyendo desde el año 2010 con Q. 9,614 miles hasta llegar al 2014 con una necesidad de financiamiento de Q. 2,295 para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

CONCLUSIONES

1. Se estableció mediante el análisis financiero realizado a tres empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala, que el método del ciclo de conversión del efectivo permite conocer las necesidades de financiamiento a corto plazo en tiempo y en montos, lo cual contribuye a la administración eficiente de la liquidez.
2. Las tres empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala, que sirvieron de base para realizar esta investigación no utilizan el método de ciclo de conversión del efectivo para administrar la liquidez, no poseen un procedimiento específico para el control de las necesidades de financiamiento a corto plazo.
3. Se comprobó por medio del análisis financiero realizado, que no se está cumpliendo con las políticas de crédito y pago establecidas que es de 30 días y con el índice de rotación de inventario promedio anual que es de 12 veces.
4. Se realizó propuesta de estrategias financieras con el objetivo de mejorar las operaciones a corto plazo de las empresas objeto de estudio, con base a las mismas y a la información de años anteriores, se realizaron proyecciones financieras a cinco años dando como resultado la mejora de forma gradual, principalmente en los rubros de cuentas por cobrar e inventarios.
5. La liquidez de una empresa que se dedica a la industria de plásticos en Guatemala, depende principalmente de la planificación estratégica que se realice, además de la eficiente administración de los rubros de las cuentas por cobrar y los inventarios, para tener en tiempo óptimo el retorno de la inversión que se realiza desde que se compra la materia prima hasta que se vende el producto terminado.

RECOMENDACIONES

1. Que el asesor o Gerente financiero de las empresas de la industria del plástico realicen evaluaciones financieras de forma constante para determinar la liquidez de las mismas y tomar las decisiones más acertadas con el objetivo de evitar el incumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.
2. Que las empresas de este tipo de industria utilicen el método del ciclo de conversión de efectivo para evaluar la liquidez para poder definir en cuanto tiempo se puede recuperar lo invertido desde que se compra la materia prima hasta la cobranza de la venta de dicho producto.
3. Debido a los efectos financieros que puede ocasionar la falta de liquidez, las empresas deben realizar una planeación financiera, con el objetivo de minimizar los riesgos de incumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.
4. Que las empresas que se dedican a la industria del plástico tengan como objetivo darle una rotación eficiente a los inventarios de materia prima para evitar gastos de almacenaje o pérdida por obsolescencia de materiales.
5. Que las empresas que se dedican a la industria del plástico en Guatemala, realicen una planificación estratégica periódicamente, en la cual se definan las políticas de crédito y pago, así como la rotación de inventarios, también el nivel de las compras de materia prima y poder así operativo y cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

BIBLIOGRAFÍA

1. BREALEY, M. **Principios de Finanzas Corporativas**. España 2003. Editorial Mc. Graw Hill, 6ª. Edición.
2. BESLEY, Scott. **Fundamentos de Administración Financiera**. Editorial McGraw Hill. Interamericana Editores. México 2000.
3. Biblioteca Conmemorativa Orton. **Redacción de Referencias Bibliográficas: Normas Técnicas del IICA y CATIE**, 4ª. Edición. Turrialba, Costa Rica.
4. Centro de Documentación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala (2001). **Normas para la Elaboración de Bibliografías de trabajos de investigación**, 2ª. Edición.
5. Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Normas Internacionales de Contabilidad, revisión 2,001. Normas Internacionales de Información Financiera, año 2007.
6. DUARTE SCHLAGETER, Javier/FERNÁNDEZ ALONSO, Lorenzo. **Finanzas Operativas Un Coloquio**. Sociedad Panamericana de Estudios Empresariales. México 2005.
7. FLORES SALAZAR, Lesther Francisco. Diseño de un Sistema de Costos Estándar en una industria fabricante de tapas plásticas. Tesis USAC, Facultad de Ciencias Económicas, Contador Público y Auditor. Guatemala, año 2008.
8. GITMAN, Lawrence J. **Principios de Administración Financiera**. 10ª. Edición. Editorial Pearson Addison Wesleyl. México 2003.
9. GÓMEZ MORATAYA, Edvin Yobani. Índices de desempeño aplicados al área financiera de una empresa industrial. Tesis USAC, Maestría en Administración Financiera.
10. HERNÁNDEZ, SAMPIERI, Roberto. **Metodología de la Investigación**. México 2004. McGraw Hill. 11ª. Edición.
11. KEOWN, S. y MARTIN, J. **Introducción a las Finanzas**. España 2001. Editorial Prentice Hall, 2ª. Edición.
12. KOONTZ, Harold. **Administración una Perspectiva Global**. 12ª Edición. Editorial McGraw Hill. México 2004.

13. MEIGS, R. y WILLIAMS, J. **Contabilidad la Base para la Toma de Decisiones Gerenciales.** Colombia 2000. Editorial Mc. Graw Hill, 12^a Edición.
14. MOYER, MCGUIGAN, Kretlow. **Administración Financiera Contemporánea.** 9^a Edición. Editorial Thomson. México 2005.
15. **Normativo de Tesis para Optar al Grado de Maestro en Ciencias.** Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas. Guatemala, Julio de 2009.
16. PADILLA, N. **Contabilidad Administrativa.** México 2002. Editorial Mc. Graw Hill, 6^a. Edición.
17. PERDOMO MORENO, Abraham. **Elementos Básicos de Administración.** Editorial Pema. México 2000.
18. WARREN, REEVE, FESS. **Contabilidad Administrativa.** 8^a. Edición. Editorial Thomson. México 2005.
19. WELSH, HILTON, GORDON, RIVERA. **Presupuestos Planificación y Control.** 6^a. Edición. Editorial Pearson. México 2005.

Sitios de Internet

1. Banco de Guatemala
www.banquat.gob.gt
2. Ministerio de Economía
www.mineco.gob.gt
3. Real Academia Española
www.rae.es
4. www.moografias.com

ANEXO 1

GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A PERSONAL DEL DEPARTAMENTO FINANCIERO

Con el propósito de obtener información relacionada con aspectos financieros de las tres empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala, que fueron objeto de estudio, se formularon una serie de preguntas que tratan los principales puntos de esta investigación.

1. ¿Cuáles son las funciones que realiza dentro de la empresa?

2. ¿Realizan un presupuesto de ingresos y gastos en forma anual?

3. ¿Según los resultados de períodos anteriores ¿cómo se encuentra la liquidez de la empresa?

4. ¿Con el presupuesto de efectivo actual ¿el capital con que opera es suficiente?

5. ¿Utilizan un método en especial para saber cuáles son las necesidades de financiamiento de la empresa y cuanto tiempo necesita para el retorno de la inversión?

6. ¿Ha utilizado el método del ciclo de conversión del efectivo en sus análisis financieros?

7. ¿Qué instrumentos de financiamiento tiene la empresa en el corto plazo?

8. ¿Con que frecuencia se realizan análisis financieros de la empresa? ¿Quién se encarga de elaborarlos?

9. ¿Cual considera usted que es el nivel máximo de endeudamiento para empresa de la industria de plásticos en Guatemala?

10. ¿Cuál es la proyección de crecimiento de la empresa para los próximos cinco años?

11. ¿Qué política se tiene para la administración de las cuentas por cobrar y cuáles son los procedimientos que se utilizan para realizar la cobranza?

12. ¿Cuál considera usted que debe el índice de rotación de inventario anual para esta empresa?

13. ¿Qué política o estrategia tiene la empresa para el pago de los proveedores y cuantos días demoran en realizar dichos pagos?

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Página
1. Balance General Plásticos El Éxito, S.A.	47
2. Estado de Resultados Plásticos El Éxito, S.A.	48
3. Flujo de Efectivo Plásticos El Éxito, S.A.	49
4. Rotación de cuentas por cobrar	50
5. Rotación de inventarios	50
6. Razón circulante	51
7. Razón rápida o prueba ácida	51
8. Índice de endeudamiento actual	52
9. Plazo promedio de pago a proveedores	52
10. Ciclo de conversión del efectivo en días	53
11. Ciclo de conversión del efectivo en montos	55
12. Balance General Plásticos del Hogar, S.A.	56
13. Estado de Resultados Plásticos del Hogar, S.A.	57
14. Flujo de Efectivo Plásticos del Hogar, S.A.	58
15. Rotación de cuentas por cobrar	59
16. Rotación de inventarios	59
17. Razón circulante	60
18. Razón rápida o prueba ácida	60
19. Índice de endeudamiento actual	61
20. Plazo promedio de pago a proveedores	61
21. Ciclo de conversión del efectivo en días	62
22. Ciclo de conversión del efectivo en montos	64
23. Balance General Plásticos El Triunfo, S.A.	65
24. Estado de Resultados Plásticos El Triunfo, S.A.	66
25. Flujo de Efectivo Plásticos El Triunfo, S.A.	67
26. Rotación de cuentas por cobrar	68

27. Rotación de inventarios	68
28. Razón circulante	69
29. Razón rápida o prueba ácida	69
30. Razón de endeudamiento actual	70
31. Plazo promedio de pago a proveedores	70
32. Ciclo de conversión del efectivo en días	71
33. Ciclo de conversión del efectivo en montos	73
34. Análisis horizontal del Balance General	74
35. Análisis horizontal del Estado de Resultados	76
36. Balance General proyectado	78
37. Estado de Resultados proyectado	79
38. Flujo de efectivo proyectado	80
39. Rotación de cuentas por cobrar	81
40. Rotación de inventarios	81
41. Razón circulante	82
42. Razón rápida o prueba ácida	83
43. Razón de endeudamiento actual	83
44. Plazo promedio de pago a proveedores	84
45. Ciclo de conversión del efectivo en días	84
46. Ciclo de conversión del efectivo en montos	86
47. Análisis horizontal del Balance General	87
48. Análisis horizontal del Estado de Resultados	89
49. Balance General proyectado	91
50. Estado de Resultados proyectado	92
51. Flujo de efectivo proyectado	93
52. Rotación de cuentas por cobrar	94
53. Rotación de inventarios	94
54. Razón circulante	95
55. Razón rápida o prueba ácida	95
56. Razón de endeudamiento actual	96
57. Plazo promedio de pago a proveedores	96

58. Ciclo de conversión del efectivo en días	97
59. Ciclo de conversión del efectivo en montos	98

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Página
1. Exportaciones de Guatemala en plásticos	7