

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



**ESTRATEGIAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN
EMPRESAS NACIONALES QUE PRESTAN SERVICIOS DE LOGÍSTICA EN LA
IMPORTACIÓN DE CARGA MARÍTIMA CON DESTINO A GUATEMALA**

LICENCIADO JORGE FEDERICO CHINCHILLA PAZ

GUATEMALA, MARZO DE 2020

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



**ESTRATEGIAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN
EMPRESAS NACIONALES QUE PRESTAN SERVICIOS DE LOGÍSTICA EN LA
IMPORTACIÓN DE CARGA MARÍTIMA CON DESTINO A GUATEMALA**

Informe final de tesis para la obtención del Grado Académico de Maestro en Ciencias, con base en el Instructivo de Tesis, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2 018.

AUTOR: LIC. JORGE FEDERICO CHINCHILLA PAZ

ASESOR: LIC. MSc. JORGE ALEXANDER PÉREZ MONROY

GUATEMALA, MARZO DE 2020

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Segundo: MSc. Byron Giovani Mejía Victorio
Vocal Tercero: Vacante
Vocal Cuarto: P.C. Marlon Geovani Aquino Abdalla
Vocal Quinto: P.C. Carlos Roberto Turcios Pérez

JURADO EXAMINADOR QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS
SEGÚN EL ACTA CORRESPONDIENTE

Presidente: MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Secretario: Dr. Alfredo Paz Subillaga
Vocal I: MSc. Rodrigo Estuardo Herrera Galindo

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Edificio "s-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

J.D-TG. No. 00394-2020
Guatemala, 01 de julio del 2020

Estudiante
Jorge Federico Chinchilla Paz
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estudiante:

Para su conocimiento y efectos le transcribo el Punto Cuarto, inciso 4.1, subinciso 4.1.1 del Acta 11-2020, de la sesión celebrada por Junta Directiva el 05 de junio de 2020, que en su parte conducente dice:

"CUARTO: ASUNTOS ESTUDIANTILES

4.1 Graduaciones

4.1.1 Elaboración y Examen de Tesis

Se tienen a la vista las providencias de las Escuelas de Administración de Empresas y Estudios de Postgrado; documentos en los que se informa que los estudiantes que se listan a continuación, aprobaron el Examen de Tesis, por lo que se trasladan las Actas de los Jurados Examinadores de Tesis y expedientes académicos.

Junta Directiva acuerda: 1º. Aprobar las Actas de los Jurados Examinadores de Tesis. 2º. Autorizar la impresión de tesis y la graduación a los siguientes estudiantes:

Maestría en Administración Financiera:

Estudiante: Registro Académico: Tema de Tesis:

Ref.	Estudiante	Registro Académico	Tema de Tesis
18-2020	Jorge Federico Chinchilla Paz	9218254	ESTRATEGIAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN EMPRESAS NACIONALES QUE PRESTAN SERVICIOS DE LOGÍSTICA EN LA IMPORTACIÓN DE CARGA MARÍTIMA CON DESTINO A GUATEMALA

3º. Manifiestar a los estudiantes que se les fija un plazo de seis meses para su graduación".

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



m.ch



ACTA No. 30-2019

ACTA/EP No. 0771

En el Salón No. 3 del Edificio S-11 de la Escuela de Estudios de Postgrado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala, nos reunimos los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el 7 de octubre de 2019, a las 18:00 horas para practicar el **EXAMEN GENERAL DE TESIS** del Licenciado **Jorge Federico Chinchilla Paz**, carné No. **9218254**, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado académico de Maestro en Administración Financiera. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo de Tesis, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado **"ESTRATEGIAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN EMPRESAS NACIONALES QUE PRESTAN SERVICIOS DE LOGÍSTICA EN LA IMPORTACIÓN DE CARGA MARÍTIMA CON DESTINO A GUATEMALA"**, dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue APROBADO con una nota promedio de 70 puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas señaladas dentro de los 45 días calendario.

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

MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Presidente

Dr. Alfredo Paz Subillaga
Secretario



MSc. Rodrigo Estuardo Herrera Galindo
Vocal I

Lic. Jorge Federico Chinchilla Paz
Postulante



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

ADENDUM

El infrascrito Presidente del Jurado Examinador CERTIFICA que el estudiante Jorge Federico Chinchilla Paz, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro examinador del Jurado.

Guatemala, 20 de noviembre de 2019.

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke, positioned above a horizontal line.

(f)

MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Presidente



AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Por darme la sabiduría y entendimiento, para alcanzar una meta profesional más, en mi vida.
- A MIS PADRES:** Marta Inés Paz Cano (+), por ser ese Ángel que me cuida desde el cielo.
- Jorge de Jesús Chinchilla Galicia, porque ha guiado mi vida, con sabiduría divina.
- A MI ESPOSA:** Blanca Iris, porque siempre ha estado a mi lado, y por apoyarme en cualquier circunstancia. Mil gracias por todo.
- A MIS HIJOS:** Jorge Ottmar y Lizbeth Jazmín, porque son un valioso aliciente para seguir siempre adelante y no desmayar, aún en los momentos difíciles.
- A MIS COMPAÑEROS:** Éxitos en cada una de las metas personales y profesionales que se propongan.
- A MIS CATEDRATICOS:** Por las sabias y valiosas enseñanzas académicas.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por la importante formación profesional y el apoyo que recibí, como profesional.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por ser mi casa de estudio, durante mis años de formación intelectual.

CONTENIDO

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES	1
1.1. Antecedentes del transporte de carga marítimo.....	1
1.2. Evolución del transporte marítimo en contenedor	5
1.3. Empresas de logística en Guatemala.....	8
1.4. De la necesidad de la presente investigación	16
1.5. Origen de la información financiera para el presente trabajo	16
2. MARCO TEÓRICO.....	18
2.1. Administración financiera.....	18
2.2. Análisis financiero.....	20
2.3. Administración de ingresos y egresos	31
2.4. Decisiones financieras de corto plazo.....	33
2.5. Estrategias para la administración de corto plazo	38
3. METODOLOGÍA.....	41
3.1. Definición del problema	41
3.2. Objetivos	43
3.3. Hipótesis.....	44

3.4. Método científico	44
3.5. Técnicas de investigación aplicadas	46
4. ANÁLISIS Y DESCRIPCION DE RESULTADOS	48
4.1. Análisis de la gestión financiera del capital de trabajo.....	48
4.1.1. Estados financieros.....	48
4.1.2. Razones financieras	61
4.2. Formulación de estrategias para la administración del capital de trabajo.....	70
4.2.1. Gestión de flujos de efectivo	71
4.2.3. Gestión de cuentas por pagar a proveedores.....	75
4.2.4. Gestión de la contratación de línea de crédito bancaria.....	75
4.3. Evaluación de los resultados proyectados de las estrategias formuladas para la administración del capital de trabajo	76
4.3.1. Estados financieros proyectados	76
4.3.2. Análisis de flujos de efectivo proyectados	84
4.3.3. Razones financieras proyectadas	86
4.3.4. Ciclo de conversión de efectivo proyectado	91
CONCLUSIONES	93
RECOMENDACIONES	95
BIBLIOGRAFÍA	97

ANEXOS	101
ÍNDICE DE TABLAS.....	102
GLOSARIO	104

RESUMEN

En Guatemala, las empresas de transporte y logística de importación de carga marítima ofrecen diversos servicios, de acuerdo a la necesidad y requerimiento de cada cliente; dentro de los procesos de importación, está el traslado de mercadería de la bodega del proveedor a puerto de país de origen, flete marítimo a puerto de cliente final, trámite aduanal y entrega en bodega del cliente.

La mercadería puede proceder de Asia, Europa, Estados Unidos de América, entre otros. Para que el servicio sea eficiente, se pueda agregar valor al cliente, a través de un servicio rápido, exacto y seguro en la entrega, sin importar la variedad, volúmenes y clases de mercadería que se importen.

El problema de investigación financiero detectado en las empresas de servicios de logística de importación de carga marítima con destino a Guatemala, se refiere a la necesidad de formular y aplicar estrategias de administración del capital de trabajo, para mantener un flujo de efectivo positivo, cumplir con el pago oportuno de las obligaciones de corto plazo con proveedores, así como la rentabilidad que obtendrán los inversionistas sea la adecuada. La falta de estrategias a corto plazo, se deriva de la debilidad en la planificación y control financiero, que permita tener una visión de corto y largo plazo, para apoyar la correcta toma de decisiones en el manejo de los activos y pasivos corrientes.

El presente trabajo se fundamenta en la utilización del método científico, que inició con la selección del tema a investigar, definición del problema, planteamiento de preguntas de investigación, objetivos, justificación, análisis de viabilidad, construcción de antecedentes con el marco histórico para fundamentar la investigación presentando la propuesta de solución planteada en la hipótesis; análisis de la información recopilada en la investigación de campo, prueba de hipótesis, formulación de conclusiones y recomendaciones; presentación de los resultados de la investigación.

Los resultados más importantes y principales conclusiones de la investigación realizada, revelan problemas en los flujos de efectivo debido principalmente a dificultades en la recuperación de las cuentas por cobrar y disminución en los márgenes de utilidad. El análisis del capital de trabajo, muestra deterioro en la liquidez corriente (de 2.46 disminuyó a 1.80 veces), el período promedio de cobro de 70 días incumple la política de 60 días. El ciclo de conversión de efectivo de 26 días incumple la política de cero días.

Las estrategias formuladas para la mejora en la administración del capital de trabajo, se enfocan a la gestión de pago de dividendos, ingresos por servicios y fletes navieros. Para la gestión de cobro, se proponen varias técnicas de aplicación gradual, desde afabilidad y cortesía, hasta las acciones legales, para garantizar la recuperación de la cartera.

Para la gestión de proveedores, se establecen distintas estrategias con los agentes de origen, navieras, pero lo más factible es la negociación de los límites de crédito con los operadores locales.

Los resultados proyectados a cinco años de las estrategias propuestas para la administración del capital de trabajo, muestran mejoras en los flujos netos de efectivo, aumento de la liquidez corriente de 1.64 a 1.98 veces. El período promedio de cobro cambia sustancialmente de 70 a 55 días, mejorando la política de 60 días. El período promedio de pago sube de 44 a 60 días, cumpliendo con la política, para aprovechar al máximo el diferimiento en el pago a proveedores.

El ciclo de conversión de efectivo de 26 días en 2018, mejora a -5 días cumpliendo con la política de cero días y optimar la administración del capital de trabajo.

INTRODUCCIÓN

El sector objeto de estudio son empresas de transporte y logística en importación de carga marítima con destino a Guatemala. Estas empresas constituyen un valioso apoyo a los diferentes tipos de clientes importadores que se abastecen en el extranjero de diversos tipos de productos, desde materia prima, hasta gran variedad de mercaderías al detalle para la venta. Los servicios de logística toman en cuenta aspectos especiales de los proveedores, cada uno de los pasos que intervienen en el proceso de tránsito de los contenedores que se transportan vía marítima.

En Guatemala, las principales empresas de logística de importación son: Oceánica Internacional, S.A., Mapa, S.A., Shipping Logistics, S.A., Atlapac, Apopsa, Carga Global, S.A., Cropa, S.A., Servicios Integrados Ata., Consolidados C807, Sac Internacional, S.A.

En este sector existen muchas empresas de apoyo especializadas en conexiones con el extranjero, por lo que los clientes deberán de encargarse con sus proveedores de fijar el precio de la mercadería, condiciones de compra, fecha de entrega en puerto de origen o bodega del proveedor, tiempo de tránsito como honorarios por los servicios de logística, para estar a la espera de la entrega del pedido en la bodega. Las empresas de servicios de logística, entonces, se encargan del proceso adecuado y oportuno para que la entrega se realice en la forma y fecha fijada.

El problema de investigación financiero que han enfrentado empresas nacionales de logística de importación de carga marítima, se refiere a la dificultad de administrar de forma eficiente el capital de trabajo, en vista del crecimiento de las importaciones según el Banco de Guatemala fueron de USD 1,598 millones en 1980 a USD 18,390 millones en 2017; en determinadas fechas del año se incrementa el volumen de carga que se transporta en forma marítima, es necesario disponer del flujo de efectivo suficiente para cumplir de forma puntual con los pagos a los proveedores, en la mayoría de los casos corresponden a líneas navieras. El atraso en el pago de

estos servicios, provoca que la carga en tránsito o disponible para la entrega en puerto, no sea liberada por la línea naviera, lo que conlleva a problemas con los clientes, como costos extras que afectan los resultados de operación. Si no se es eficiente en el tiempo de entrega, así como los costos fijados, se corre el riesgo de perder al cliente.

La propuesta de solución que se plantea, consiste en la formulación y aplicación de estrategias para la adecuada administración del capital de trabajo, en empresas nacionales de servicios de logística de importación de carga marítima con destino a Guatemala, es necesario que cuenten con mecanismos y herramientas de análisis financiero, para la adecuada toma de decisiones en la gestión de los flujos de efectivo, aprovechar el crédito de los proveedores; así optimizar la necesidad de contratación de financiamiento bancario de corto plazo, entre otros.

La justificación de la investigación se demuestra por la importancia que los servicios de logística de importación de carga marítima tienen en Guatemala, el beneficio de los importadores es mejorar los tiempo de entrega, a un menor costo; el cual es trasladado a los consumidores, para satisfacer las necesidades, para que flujo de la actividad económica se desarrolle con normalidad, evitar desabastecimientos, apoyar en la generación de riqueza a los inversionistas como al país en general; asimismo, es necesario que exista una eficiente administración del capital de trabajo, y optimizar el uso de los flujos de efectivo, evitar financiamientos innecesarios para el adecuado cumplimiento en el pago de las obligaciones de corto plazo.

El objetivo general de la investigación en relación directa con el problema principal, es el siguiente: Realizar la formulación de estrategias para la administración del capital de trabajo en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima en Guatemala, establecer una gestión eficiente de los flujos de efectivo, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Los objetivos específicos, que sirvieron de guía en la investigación, fueron los siguientes: Analizar la situación financiera del capital de trabajo, a través del examen de los estados financieros, flujos de efectivo, indicadores de liquidez, indicadores de actividad, antigüedad de saldos y el ciclo de conversión de efectivo; formular estrategias para la gestión de los flujos de efectivo, capital de trabajo, cuentas por cobrar de clientes y cuentas por pagar a proveedores; para aumentar la disponibilidad de fondos, el aprovechamiento del crédito de los proveedores y de la necesidad de contratación de financiamiento a corto plazo; y, realizar proyecciones financieras para la evaluación de los resultados de las estrategias propuestas para la administración del capital de trabajo y comprobar la eficacia de la gestión del flujo de efectivo, cuentas por cobrar y proveedores.

La hipótesis formulada, expone soluciones a los problema, de la siguiente manera: La aplicación de estrategias formuladas para la administración del capital de trabajo, en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima en Guatemala, permiten aumentar la eficiencia de la gestión del flujos de efectivo, gestión de cobro y de pago, aumentar la disponibilidad de fondos, aprovechar al máximo los días de crédito de proveedores, la contratación de una línea de crédito bancaria, para eventualidades.

La presente tesis consta de los siguientes capítulos: El capítulo uno, Antecedentes, expone el marco referencial teórico y empírico de la investigación; el capítulo dos, Marco Teórico, contiene la exposición, análisis de las teorías, enfoques teóricos, conceptuales utilizados y así fundamentar la investigación, la propuesta de solución al problema; el capítulo tres, Metodología, contiene la explicación en detalle del proceso realizado para resolver el problema de investigación.

El capítulo cuatro, presenta un análisis de la gestión financiera del capital de trabajo a través del examen de los estados financieros, razones financieras, ciclo de conversión de efectivo y análisis de antigüedad de saldos.

Además, se expone la formulación de estrategias para la administración del capital de trabajo, relacionadas con la gestión de flujos de efectivo, cuentas por cobrar, cuentas por pagar a proveedores y la contratación de financiamiento a corto plazo; además se presenta los resultados de la evaluación financiera de las estrategias formuladas para la administración del capital de trabajo.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

1. ANTECEDENTES

Los antecedentes establecen el origen del trabajo realizado. Presentan el marco referencial teórico y empírico de la investigación relacionada con la administración del capital de trabajo en empresas nacionales de servicios de logística de importación de carga marítima.

1.1. Antecedentes del transporte de carga marítimo

De acuerdo con Escudero (2016), tan antaño como lo registra la historia, los bienes que las personas querían, no se producían en el lugar donde pretendían que se consumieran, o no eran accesibles cuando la gente los aspiraba consumir. La comida así otras mercancías útiles o de conveniencia estaban muy dispersas, sólo disponibles en abundancia en ciertas épocas del año. En la antigüedad se podían consumir los bienes en su ubicación inmediata o moverlos a un lugar preferido, almacenándolos para usarlos más tarde. Al no existían transportes ni sistemas de almacenar bien desarrollados, el movimiento de los bienes estaba limitado a lo que un individuo pudiera mover de forma individual; y, el almacenamiento de mercancías perecederas era posible sólo por un breve espacio de tiempo. El sistema limitado de movimiento-almacenamiento, por lo general obligaba a vivir cerca de las fuentes de producción y a consumir más bien un rango estrecho de bienes.

Para Escudero (2016), la historia del transporte marítimo como el desarrollo portuario se remonta más allá de 3,500 años a. C.; a lo largo de los siglos, el transporte de mercancía a través de los mares, ha evolucionado de acuerdo a las necesidades del comercio mundial y la capacidad técnica para construir barcos más grandes así eficientes instalaciones portuarias adecuadas en la manipulación de mercancías.

Hasta hace dos siglos la actividad comercial era ejercida por los armadores, dueños del buque como de las mercancías, que se cargaban o descargaban barqueando, para ser depositados en las factorías en espera de venderlas. Los puertos sólo eran

fondeaderos, con ellos los vientos eran más temibles que las olas, de las que los navíos podían defenderse varados en las playas. En la última mitad del siglo pasado, el comercio estaba diferenciado del transporte y los vapores eran cada vez mayores y más rápidos, el barqueo resultaba antieconómico por requerir tiempos en puerto mucho mayores que en viaje. Hubo que construir muelles, no especializados; por tanto, aptos a cualquier tráfico, crear organismos rectores que se ocupaban sobre todo de obras secundario de la administración y explotación. Todos los puertos del mundo venían a cubrir la misma función comercial, que, a parte de las características físicas, apenas diferían en el tamaño. (Escudero 2016).

En los últimos cincuenta años el tráfico marítimo internacional ha aumentado, los buques se han especializado en transportar mercancías; las grandes industrias se vieron obligadas a instalarse en los puertos o muy cerca de ellos, reduciendo así su costo unitario en materia prima importada, evitando se vea recargado por largos transportes terrestres; los grandes petroleros o explotadores de minerales, por su calado, solo pueden entrar en muy pocos puertos, la manipulación se ha mecanizado. Por eso en los grandes puertos, la función industrial es primero sobre la comercial, como la explotación sobre la construcción, ha habido que recurrir a muelles muy especializados, a puertos de distribución o a instalaciones offshore, así los actuales puertos de organización con funciones diversas, han llegado a ser verdaderas empresas, tan complicadas como cualesquiera otra, de gran importancia para la economía nacional. (Escudero 2016).

En algunas zonas del mundo, el consumo como la producción todavía tienen lugar sólo dentro de una región geográfica muy limitada. Pueden observarse sorprendentes ejemplos, naciones en vías de desarrollo de Asia, América del Sur, Australia y África, donde parte de la población vive en aldeas pequeñas que son autosuficientes, la mayoría de los bienes que necesitan los residentes se producen o se adquieren en cercanías inmediatas. Se importan pocos bienes de otras zonas; por lo tanto, la eficiencia de la producción como el estándar económico de vida por lo general son bajos. En este tipo de economías, un sistema de logística bien

desarrollado y económico alentaría el intercambio de bienes con otras zonas de producción del país, o incluso del mundo. (Ballou 2004).

El transporte marítimo es uno de los medios de transporte más antiguos utilizado en la historia. Las primeras civilizaciones usaron los mares como vía en la navegación, para el transporte de personas y luego de mercancías. Durante la segunda guerra mundial en el campo militar se establecen los primeros conceptos de logística, que era un área que se encargaba de coordinar el transporte de carga del punto "A" al punto "B"; sin necesidad de la intervención de los efectivos militares, que su función principal difería de la comercial. A finales del año 1959, se empiezan a tratar temas de economías de escala (economías decrecientes a escala), nacen grandes empresas petroleras como graneleros, por lo que fue necesario crear un mecanismo para mejorar los procesos de entrega y transporte. (Ballou 2004).

De acuerdo con Arias (2012), el transporte marítimo internacional es el traslado de carga o pasajeros a través del mar de un país a otro, que utiliza medios de transporte como barcos u otra clase de embarcaciones. Las características esenciales del tráfico marítimo son:

- **Carácter Internacional:** Es el único medio económico capaz de transportar grandes volúmenes de mercancías entre puntos distantes geográficamente.
- **Capacidad:** Los tonelajes de los buques llegaron hace muchos años a superar el medio millón de toneladas de peso muerto (TPM en español o DWT en inglés) en los grandes petroleros.
- **Flexibilidad:** Esta característica viene dada por la posibilidad de emplear buques desde pequeños tamaños (100 TPM) hasta los very large crude carriers (VLCC).
- **Competencia:** A pesar de las tendencias proteccionistas de algunos países, la mayor parte del tráfico internacional se realiza en régimen de libre competencia según leyes del mercado de fletes.
- **Versatilidad:** Por los diferentes tipos de buques adaptados a todo tipo de cargas.

En el tráfico internacional, este transporte permite desarrollar el comercio exterior en gran escala y a un costo más económico en comparación con otros transportes. Ya que el planeta tierra está cubierto por agua en dos terceras partes, el hombre ha buscado la manera de viajar sobre el agua. Entre todos los medios de transporte, el marítimo es el que, por su capacidad, mueve el mayor volumen de mercancías en el tráfico internacional. (Arias 2016).

Con respecto a los contratos de transporte marítimo, según la Convención Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimientos, conocida como Reglas de La Haya, se considera como contrato de transporte aquel comprobado por un Conocimiento de Embarque o por cualquier documento similar que se habilite en el transporte de mercaderías por mar; así como también al conocimiento o documento similar extendido en virtud de un contrato de fletamento, a partir del cual rigen las relaciones entre el transportador y el tenedor del documento. (MINCETUR 2009).

En el transporte marítimo, los INCOTERMS determinan el significado de ciertas cláusulas de transporte utilizadas en el comercio internacional, determina los deberes, responsabilidades y riesgos del comprador y el vendedor en la operación, a fin de evitar errores de interpretación. Con el fin de facilitar su utilización, los INCOTERMS se presentan en orden creciente de las obligaciones del vendedor, dividido en cuatro grupos o categorías: (Arias 2012).

- Grupo E (EXW), que fija la totalidad de los riesgos y costos a cargo del comprador;
- Grupo F (FCA, FAS, FOB), que establece a cargo del comprador los riesgos y costos inherentes al transporte principal;
- Grupo C (CFR, CIF, CPT, CIP), que establece los costos del transporte principal a cargo del vendedor, mientras que los riesgos inherentes a dicho transporte recaen sobre el comprador;

- Grupo D (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP), que establece a cargo del vendedor todos los costos y riesgos hasta el lugar convenido de entrega.

Todos los INCOTERMS se utilizan para la modalidad de transporte marítimo y fluvial. Los INCOTERMS E.X.W., F.C.A, C.P.T, C.I.P., D.A.F. y D.D.U. se utilizan también en la modalidad de transporte por carretera, ferrocarril, marítima y multimodal, en tanto que el INCOTERM D.D.P. sólo se utiliza en la modalidad de transporte marítimo y fluvial, por carretera y ferrocarril. (Arias 2012).

El autor Escudero (2016), señala que logística es una función que tiene como finalidad la satisfacción de necesidades expresadas o latentes, a las mejores condiciones económicas en la empresa y para un nivel de servicio determinado. Éstas pueden ser internas (aprovisionamiento de bienes y servicios, poder garantizar el funcionamiento de la empresa), o externas (la satisfacción del cliente). La logística hace uso de varias actividades y conocimiento que participa en la gestión y control de flujos físicos y de información, así como, de medios.

A nivel mundial son cinco empresas principales de logística de carga: DHL (Alemania), Grupo Carrera (España), SEUR (Servicios urgentes, España), Maerskline (Dinamarca) y Fedex (USA).

1.2. Evolución del transporte marítimo en contenedor

De acuerdo con lo expuesto por Morenilla (2011), entre los años 1950 a 1960, un modesto transportista americano, Malcom McLean inventó una caja metálica para transportar mercancías, que cambió el tráfico marítimo internacional. La compañía de McLean realizaba transportes interiores entre Nueva York y Houston, razón por la cual atravesaba diferentes Estados, con legislaciones diferentes sobre medidas de vehículos. El contenedor que inventó, cumplía con las medidas autorizadas por los diferentes Estados que transitaban. El contenedor construido con este propósito, era de unas dimensiones que ya no se utilizan: 35 pies de longitud, 8 pies de anchura y 8 de altura. McLean puso en marcha con éxito este modo de transporte,

y decidió transportar también mercancías por mar. Fundó entonces la naviera Sea-Land, que transportó por primera vez en la historia 58 contenedores desde el puerto de Newark (New Jersey) hasta el de Houston (Texas) en el vapor Ideal X, en 1956.

El éxito de la iniciativa fue clamoroso, y en 1965 el uso del contenedor era generalizado, en ese entonces el parque europeo se estimaba en 350,000 unidades. Previo, se había hecho evidente mediante congresos y comités creados al efecto, la necesidad de armonizar el contenedor a nivel internacional, que da origen a la ISO (International Organization for Standardization), organización que desde entonces ha tenido más peso no sólo en el caso de normalización de equipos de transporte combinado, sino para todo tipo de normalización industrial. A la fecha todo tipo de contenedor utilizado en tráfico marítimo e intermodal sigue la normativa ISO, cada uno de ellos tiene una identificación unívoca del tipo y características del contenedor. (Morenilla 2011).

En las décadas de 1960, 1970 y 1980, el contenedor es una novedad que comparte mercado con el buque convencional, y se consolidan las ventajas e inconvenientes, que marcarán la evolución de este tipo de tráfico. (Morenilla 2011). Ventajas que conviene señalar:

- Permite un servicio puerta a puerta desde el fabricante hasta el distribuidor de retail en distancias de hasta 10,000 km.
- No se dan manipulaciones de la carga en los puntos de transbordo.
- La ausencia de manipulación intermedia junto con tránsitos más rápidos propicia menos riesgos y hurtos de cargas.
- La eliminación de manipulaciones intermedias ahorra costos de estiba.
- El contenedor precisa menos costos en embalajes. La carga convencional requiere embalajes más resistentes a inclemencias en la navegación y escalas intermedias hasta destino.

- Los tránsitos son mucho más rápidos dado el proceso de racionalización de rutas y métodos de trabajo en puerto.
- Esta racionalización ha favorecido el desarrollo del comercio y agiliza los trámites financieros.
- El contenedor propicia la racionalización de la flota y el aprovechamiento del espacio en el buque.
- Tránsitos más rápidos permiten la racionalización, la frecuencia de escalas de los servicios en puerto a aumentar la confianza, que permite a los importadores y exportadores racionalizar más el stock o envíos.
- Permite la extensión de conocimientos de embarque como cualquier otro tipo de navegación.
- Permite una cotización racional y comprensible tanto de fletes como de gastos en tierra.
- Ha propiciado la aparición de nuevos mercados emergidos tras el uso de contenedor.
- Propicia el transporte intermodal, es decir, un servicio completo.

Desventajas:

- El contenedor es muy intensivo en la capital, lo que la hace inabordable para muchos armadores que no estén conectados con algún grupo financiero o consorcio.

- No todas las mercancías pueden ser cargadas en contenedores, pese al esfuerzo cada vez mayor, en buscar solución a este problema, y a los muchos avances realizados en este sentido.
- El contenedor en sí mismo es una unidad de transporte de alta capacidad, por lo que el operador tiene que tener un tamaño capaz de llenarlo entero. De lo contrario debe contar con los llamados servicios de grupaje, que se ocupan de aunar las demandas de estos pequeños operadores, a cambio por supuesto de un precio que encarece el precio de la mercadería.
- En algunos países aparecen restricciones a la capacidad de transporte que pueden circular por carretera, lo que ha provocado ciertas restricciones al tráfico de contenedores de 40'.

1.3. Empresas de logística en Guatemala

Los operadores de logística en Guatemala están en constante desarrollo y evolución. En los años 1990 todos los procesos eran manejados por separado. Un sector de empresas operaba el transporte, (incluso divididas por el tipo de transporte, aéreo, marítimo, terrestre), otro sector los seguros de carga y un tercero, se encargaba de realizar la liquidación y entrega del contenedor. A la fecha, cada vez más compañías integran estos servicios en uno solo, para que los clientes tengan los servicios de logística integrada.

La Asociación Guatemalteca de Agencias de Carga cuenta con representación en la Cámara de Comercio y Cámara de Industria de Guatemala. Integra la Federación Centroamericana de Agencias de Carga y la Federación Internacional de Agentes Transitarios. Miembro activo en Junta Directiva de la Federación de Auxiliares de la Administración Pública y Comercio Internacional. Cuenta con un puesto directivo en el Comité Ejecutivo en la Asociación Latinoamericana de Agentes Transitarios y miembro activo de ALACAT (Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga y Operadores Logísticos Internacionales de América Latina y el Caribe).

Según AGAC (Asociación Guatemalteca de Agencias de Carga), alrededor de 250 empresas se dedicaban al transporte internacional de carga, que realizan operaciones como empresa de logística y manejo de cargas consolidadas. Para el efecto, es necesario contar con un permiso de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) que lo acredite como agente de desconsolidación.

Las principales empresas a nivel nacional son: Oceánica Internacional, S. A., Mapa, S. A., Shipping Logistics, S. A., Atlapac, Apopsa, Carga Global, S. A., Cropa, S.A., Servicios Integrados Ata., Consolidados C807., Sac Internacional, S.A. (Castillo, M. 2019)

1.3.1. Oceánica Internacional Guatemala

Oceánica es una empresa privada, establecida desde 1998, registrada bajo los términos y condiciones comerciales de los países donde operara. En Costa Rica, Corporación Oceánica Internacional, se encuentra inscrita en el Registro Público Mercantil, Cédula Jurídica No. 3-101-214343; en Guatemala opera con el nombre comercial de Industria Internacional Oceánica como Más Carga Servicios S.A.; en Panamá, Oceánica Intercontinental Inc. Registro Público Mercantil, R.U.C 240536-1-401518 D.V.40. Las operaciones restantes en la región y fuera de ella, se encuentran adecuadamente registradas para operar legalmente.

Es una empresa proveedora de transporte de carga y servicios de logística en la región de Centroamérica. Su casa matriz está localizada en San José Costa Rica, tiene oficinas en Ciudad Guatemala, San Salvador, Managua y en Panamá, tanto en Ciudad de Panamá como en zona libre de Colón. Cuenta con filiales en Miami, Florida EE.UU., en México tanto en Ciudad de México como en Guadalajara y en Caracas, Venezuela.

Brindan servicio en el área de transporte internacional de cargas, aduanas y seguros, y en todas las modalidades: marítimo y aéreo a nivel internacional y

terrestre a nivel regional en Centroamérica, con los respectivos trámites y documentación. También tienen servicios de bodegaje y distribución.

En los servicios de logística, Corporación Oceánica Internacional, su prioridad es el servicio de transporte de carga marítima, aérea y terrestre, ya sean importaciones o exportaciones bajo modalidad NVOCC (acrónimo inglés de Non Vessel Operating Common Carrier) es una persona natural o jurídica que oferta servicios regulares de consolidación marítima), así como una agencia de carga (Freight Forwarder) desde y hacia cualquier país del mundo. Ofrecen el soporte logístico para la región de Centroamérica.

Los servicios ofrecidos, son:

Carga Marítima

- CONTENEDORES COMPLETOS (FCL) de Importación o exportación secos o refrigerados desde y hacia Costa Rica y en general Centroamérica para cualquier origen o destino.
- CARGA CONSOLIDADA (LCL) desde: USA, Corea, Shanghái, Hong Kong, Ningbo, Taiwán, Brasil, España, Alemania, Inglaterra, Bélgica, Holanda, hacia Costa Rica, Guatemala y Panamá, con distribución al resto de Centroamérica, desde esos países.

Carga Aérea

Consolidación de carga, transporte, documentación y trámites bajo la modalidad de transporte aéreo, o transporte combinado (multimodal).

Correduría de Seguros

Comercialización y aplicación de seguros de carga en toda modalidad, con pólizas de aseguradoras locales e internacionales, con coberturas especiales.

Transporte Terrestre

Ofrecen transporte terrestre de carga consolidada y de furgones, para despachos en toda Centroamérica.

1.3.2. Mapa, S.A.

Fue fundada el 21 de septiembre del año 2001 e inició operaciones en noviembre del mismo año. Está basada en alta experiencia y personal capacitado dentro del área de empresas consolidadoras de carga, asesoría logística y aduana. Las posiciones claves están ocupadas por personas que han trabajado en el sector por más de 30 años, y profesionales graduados en Comercio Internacional. Su inicio se basó en consolidación de carga aérea y marítima, como también contenedores completos desde Miami, de una forma moderada ha buscado ampliar horizontes desde y hacia otros puertos en Estados Unidos de América, otros mercados tales como Europa, Asia, Sudamérica y El Caribe a través de IFLN (International Freight Logistics Network), con lo cual pueden dar servicio a cualquier parte del mundo.

En marzo del 2008, se integraron a la red de agentes de Codotrans, Inc., así ofrecer mejor servicio desde y hacia Estados Unidos de América, lo que le permite prestar servicios a cuentas regionales en Centroamérica, o bien entre los países que conforman la red de agentes.

Ha hecho una inversión de tecnología moderna en hardware y software, así brindar a los clientes el acceso en línea directa a la bodega de Codotrans, Inc. en Miami, que permite ver los ingresos y manejo de la mercadería, así como también listas de empaque, facturas comerciales, conocimientos de embarque, guías aéreas, fotografías de la mercadería, entre otros.

MAPA, S. A. está autorizada por parte de aduana de Guatemala, para operar como desconsolidador de carga, con todas las facultades y obligaciones de ley ante la dirección general de aduanas. Brindan todos los servicios de aduana con propios tramitadores en almacenes fiscales, aeropuerto, fronteras, y puertos. En transporte local, tanto para importación como exportación, ofrecen servicios con unidades de reciente modelo y en perfecto estado, con operarios capacitados, para brindar un servicio de alta calidad. Servicios que ofrecen:

- Servicio mundial de carga aérea, importación.
- Servicio mundial de carga aérea, exportación.
- Servicio mundial de carga marítima, importación, tanto en carga consolidada como contenedores completos.
- Servicio mundial de carga marítima, exportación, tanto en carga consolidada como contenedores completos.
- Agente de aduanas, servicio completo de carga aérea o marítima, tanto en importación como en exportación.
- Servicio de transporte local, en importaciones como exportaciones dentro de la Ciudad de Guatemala, y en toda la república de Guatemala.
- Servicio de transporte terrestre consolidado, internacional, desde México a Ciudad de Guatemala.
- Documentación completa.
- Impresión de B/L´s en destino.
- Servicio de transporte terrestre internacional hacia países de Centroamérica.

1.3.3. Shipping Logistics

Realizan operaciones desde hace 48 años. Es una agencia de carga aérea, marítima y terrestre. Prestan servicios de exportación, importación y trámites

aduanales. Además de empaque, almacenaje y distribución. Son agentes de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (en inglés "International Air Transport Association" o IATA) que surgió en La Habana, Cuba en el año 1945 y fue fundada por 57 miembros de 31 naciones, en su mayoría de Europa y Norteamérica. Luego de varios años de transición fue relanzada en América y el mundo en la Convención de Chicago de 1944 y fue modificada un año después en octubre de 1945 en La Habana, Cuba. Es el instrumento para la cooperación entre aerolíneas, promueve la seguridad, fiabilidad, confianza y economía en el transporte aéreo en beneficio económico de los accionistas privados.

1.3.4. Atlapac

Es una empresa dedicada al transporte de carga internacional, que brinda a los clientes el servicio y asesoramiento en logística en el transporte de productos a un costo adecuado con normas de calidad y regulaciones de ley. Inició operaciones en mayo de 1986.

Cuenta con servicios de vehículos para entregas locales rápidas, gestiones aduanales y almacenes fiscales. Se enfocan a crear valor a los clientes a través de servicios adicionales y complementarios con sistemas informáticos comerciales como ATLAPAC- CRM, Magaya y otras, que permiten información constante a los clientes sobre sus embarques.

1.3.5. Apopsa

Es una compañía reconocida, con alta experiencia que, por 30 años ha realizado operaciones de carga y transporte con responsabilidad y excelencia en la región centroamericana, apoyando en múltiples reglamentaciones y demandas mundiales.

Realiza cobertura global a través de una red mundial de agentes, cuentan con varias opciones para programar envíos, dan seguimiento constante y cuentan con personal capacitado y actualizado de las regulaciones aduaneras.

Prestan servicios de FCL - contenedores completos, LCL - carga oceánica consolidada, carga consolidada de aire, FTL - remolques terrestres completos, LTL - carga terrestre consolidada. Tiene programas multimodales, movimientos internacionales locales de puerta a puerta, procedimiento aduanero y seguro de mercancías.

1.3.6. Carga Global

Fue fundada en el año 1996, se enfocan en la satisfacción de las necesidades de los clientes en cuanto a información proactiva y administración de sus pedidos desde su inicio hasta que sean entregados en bodegas en destino final. Prestan servicios de embarques marítimos, carga aérea, transporte terrestre, proyectos y carga especializada, aduanas, seguros de carga y asesoría general.

1.3.7. Cropa

Desde 1981 el Grupo Cropa, ofrece soluciones de manejo de carga (freight-forwarding) y servicios para la cadena de suministro con innovación y tecnología al servicio de los clientes. Como agentes exclusivos de Panalpina, cubren el triángulo del norte de Centroamérica, con oficinas propias en Guatemala y Honduras, con un amplio portafolio de servicios logísticos, así como una estructura completa de almacenaje en El Salvador con servicios a nivel mundial.

Manejan inventarios de productos regionales, que permiten centralizar el proceso de logística y cadena de suministro en un solo proveedor, incluye almacenaje y distribución desde los centros de distribución Cropa. Cuentan con servicios de zona franca Cropa Guatemala, almacén general y depósito aduanero.

Como parte de las empresas de Grupo Cropa, se encuentra Swiss Global Movers, que brinda servicios de mudanzas internacionales y locales, así como Cropa Express con servicios de distribución y paquetería local en Guatemala.

1.3.8. Servicios Integrados Ata

Es una empresa orientada a brindar servicios integrados en el campo del comercio exterior guatemalteco. Fue fundada en octubre de 1987 con especialidad en clasificación arancelaria, valoración aduanera y origen de las mercancías. Cuentan con experiencia en comercio exterior tanto en el sector público aduanero como en el sector privado. Servicios Integrados ATA cuenta con un Sistema de Gestión de Calidad y Seguridad, certificado por la norma ISO 9001:2008 y los estándares BASC 4-2012.

Prestan servicios aduanales, con especialización en la clasificación arancelaria, valoración aduanera y origen de las mercancías. Cuentan con profesionales reconocidos en el ámbito del comercio internacional guatemalteco que brindan cobertura en todo el sistema aduanero nacional en operaciones de importación, exportación y regímenes especiales (temporales, perfeccionamiento activo, zona franca); asimismo, asesoran en temas de comercio internacional, desde antes de la compra hasta la entrega de la mercancía en la bodega del cliente.

1.3.9. Consolidados C807

Fue fundada en 1991, ofrece asesoría y un servicio para el manejo eficiente de embarques de importación y exportación tanto vía marítima como aérea. Se enfocan a la reducción de costos y optimización del tiempo, coordina embarques desde el momento mismo de su compra o venta, de acuerdo a los términos comerciales que mejor se adapten a las necesidades.

Brindan servicios de logística y transporte en la cadena de suministro del comercio internacional en el área de Centroamérica y Panamá.

Nota:

La información que se presenta de cada una de la agencia de cargas de Guatemala, fue proporcionada por entrevistas realizadas a los gerentes administrativos o generales de cada una de ellas.

1.4. De la necesidad de la presente investigación

El sector objeto de estudio a tenido un creciente alto según datos del banco de Guatemala las importaciones en el año 1980 fueron de US\$ 1598 a US\$ 19,674 millones para el año 2018. Con esta información se realizaron la entrevista con los gerentes financieros de 3 empresas de agencias de carga, con el objetivo de conocer sus necesidades de capital de trabajo. (de las 9 presentadas en el punto 1.3)

Durante estas entrevistas se nos informó que en este sector hay por lo menos 280 a 300 empresa que explotan este mercado, aunque por el volumen de capital y cantidad de contenedores que transportan, son un promedio de 100 empresas las representativas según datos de proporcionados por la gremial de empresas de logísticas asociadas a la cámara de industria de Guatemala.

Las empresas que nos proporcionaron información financiera, nos indican que indican que estas en la gremial, y que están entre empresas medianas del sector. Durante la entrevista a cada uno de los gerentes financieros, extrajimos la siguiente información que consideramos relevante para el presente trabajo.

Es un sector muy vulnerable a los cambios de las tarifas que imponen las navieras, como el mercado nacional no tiene fuerza para imponer sus condiciones como los grandes países desarrollados, el precio el muy volátil, y el precio por transportar un contenedor varias cada 15 días y dichas tarifas tiene vigencia del 1 al 15 y del 16 a 30 de cada mes.

1.5. Origen de la información financiera para el presente trabajo

Para el presente trabajo se recopiló la información financiera de tres empresas del sector, que son las más representativas, tomando el parámetro de empresas medianas y pequeñas,

Para el efecto fueron proporcionados los estados financieros de los años 2016, 2017 y 2018; con el único requisito que se utilizara un factor para que las cifras no fueran reales, si no que solo se utilizaran para fines didácticos.

Como dato relevante en los estados financieros, las personas que proporcionaron la información, hacen notar que, en los últimos años, este sector se ha visto con una baja representativa en las tarifas que las navieras están dando a los clientes. Solo como ejemplo en ciertos meses del año 2014 y 2015, era más barato el transportar un contenedor de cualquier puerto de china a puerto guatemalteco, que el trasladar vía terrestre ese mismo contenedor, del puerto Quetzal a la ciudad de Guatemala.

Con estos datos, en algún momento que se hagan los análisis financieros, pueden dar como resultados ventas muchos más altas, pero con márgenes de ganancias más bajos.

Para efectos de análisis de los estados financieros, nos comentan que este tipo de negocios, los socios buscan tener entre un 17% y un 20% de utilidad en operación, y tener en los gastos de operación y administración entre un 9% y un 11%, para tener un 8% a un 9% en la utilidad ante de intereses e impuestos.

El crecimiento promedio que estiman este sector es del 4% al 6% anual, de acuerdo a la experiencia de las empresas que proporcionaron información financiera.

Otro punto relevante que fue proporcionado son las siguientes políticas. Para la rotación de cuentas por cobrar, debe estar en 6 veces al año; el periodo promedio de cobro es de 60 días. Rotación de cuentas por pagar debe estar en 6 veces al año; el periodo promedio de pago debe ser de 60 días.

2. MARCO TEÓRICO

El Marco teórico contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación relacionada con la administración del capital de trabajo en empresas nacionales de servicios de logística de importación de carga marítima.

2.1. Administración financiera

De acuerdo con lo expuesto por Van Horne y Wachowicz (2010), el director financiero (CFO, siglas en inglés chief financial officer) desempeña un papel dinámico en el desarrollo de una compañía moderna. Ahora los factores externos tienen un efecto creciente sobre el gerente de finanzas. Una mayor competencia corporativa, cambio tecnológico, volatilidad en la inflación, variación en las tasas de interés, la incertidumbre económica mundial, tasas de cambio fluctuantes, cambios en leyes fiscales, aspectos ambientales, preocupaciones éticas en algunos tratos financieros son asuntos cotidianos. Como resultado, ahora las finanzas deben desempeñar un papel estratégico más importante dentro de la corporación. El director financiero emerge como un miembro del equipo en el esfuerzo global de una compañía por crear valor.

La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento, el uso adecuado de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes. (Gallagher 2011). La inversión es la más importante de las tres decisiones primordiales de la compañía en cuanto a la creación de valor, inicia con determinar la cantidad total de bienes necesarios para la compañía.

La segunda decisión importante de la compañía es la financiera, ¿El tipo de financiamiento empleado marca la diferencia? Si es así, ¿Por qué?, en cierto sentido, ¿Se puede considerar una mezcla de financiamientos como la mejor opción

para operar? Por otro lado, la política de dividendos debe verse como parte integral de la decisión financiera de la compañía. La razón de pago de dividendos determina la cantidad de utilidades que puede retener la compañía. Retener una mayor cantidad de utilidades actuales en la empresa significa que habrá menos dinero disponible para los pagos de dividendos. Por lo tanto, el valor de los dividendos pagados a los accionistas debe estar equilibrado con el costo de oportunidad de las utilidades retenidas como medio de financiamiento de capital. Una vez que se decide la mezcla de financiamiento, se debe determinar la mejor manera de reunir los fondos necesarios. Debe entender la mecánica para obtener un préstamo a corto plazo, hacer un acuerdo de arrendamiento a largo plazo o negociar una venta de bonos o acciones. (Ross, Westerfiel y Jaffe 2012).

La tercera decisión importante de la compañía es la administración de bienes. Una vez que se adquieren los bienes y se obtiene el financiamiento adecuado, hay que administrar esos bienes de manera eficiente. Estas responsabilidades de administración requieren que se ocupe más de los activos corrientes que de los activos fijos. Una gran parte de la responsabilidad de la administración de activos fijos recae en los gerentes operativos que emplean esos bienes. (Van Horne y Wachowicz 2010).

La administración financiera eficiente requiere la existencia de algún objetivo o meta, porque los juicios sobre la eficiencia de una decisión financiera deben hacerse a la luz de algún parámetro. Aunque es posible tener varios objetivos, en este texto suponemos que la empresa debe maximizar la riqueza de los dueños. La idea es que el éxito de una decisión de negocios debe juzgarse por el efecto que tiene en última instancia en el precio de las acciones. Con frecuencia, la maximización de la ganancia se presenta como el objetivo adecuado de la empresa. (Allen, Myers y Brealey 2015).

2.2. Análisis financiero

Según expone Van Horne y Wachowicz (2010), el análisis financiero implica el uso de varios estados financieros, estos estados hacen varias cosas. Primero, el balance general resume los bienes, pasivos y el capital de los dueños de un negocio en un momento. Luego, el estado de pérdidas y ganancias resume los ingresos y gastos de la compañía durante un período determinado. Aunque el balance general representa una fotografía de la posición financiera en ese momento, el estado de pérdidas y ganancias describe un resumen de la rentabilidad en el tiempo. De estos dos estados (en algunos casos, con un poco de información adicional), se pueden obtener ciertos estados derivados, como un estado de utilidades retenidas, un estado de fuentes y uso de fondos, y un estado de flujos de efectivo.

Al analizar los estados financieros se puede usar un programa de hoja de cálculo de computadora. Para los análisis repetitivos, un programa como éste permite cambiar suposiciones y simular con facilidad. Analizar diferentes escenarios da una mejor visión de las situaciones. De hecho, los estados financieros son una aplicación ideal de estos poderosos programas y su uso en el análisis financiero (tanto interno como externo) es bastante común. (Van Horne y Wachowicz 2010).

Allen, Myers y Brealey (2015), definen el análisis (de estados) financiero como el arte de transformar los datos de los estados financieros en información útil, en la tomar una decisión informada.

2.2.1. Estados financieros

La Norma Internacional de Contabilidad 1, Presentación de Estados Financieros, establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, y asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a períodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales en la

presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son Normas e Interpretaciones emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Esas Normas comprenden:

- a. Normas Internacionales de Información Financiera;
- b. Normas Internacionales de Contabilidad;
- c. Interpretaciones CINIIF; e
- d. Interpretaciones del SIC.

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad: (NIC 1).

- a. Activos;
- b. Pasivos;
- c. Patrimonio;
- d. Ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;
- e. Aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales; y
- f. Flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

Un juego completo de estados financieros comprende: (NIC 1).

- a. Un estado de situación financiera al final del período;
- b. Un estado del resultado y otro resultado integral del período;
- c. Un estado de cambios en el patrimonio del período;
- d. Un estado de flujos de efectivo del período;
- e. Notas, que incluyan un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.

Una entidad elaborará los estados financieros, excepto en lo relacionado con la información sobre flujos de efectivo, utiliza la base contable de acumulación (o devengo). Si se utiliza la base contable de acumulación (devengo), una entidad reconocerá partidas como activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos (los elementos de los estados financieros), que satisfagan las definiciones y los criterios de reconocimiento previstos para tales elementos en el Marco Conceptual. (NIC 1).

Según la Norma Internacional de Contabilidad No. 1, Presentación de Estados Financieros, que a continuación se presentan:

2.2.1.1. Balance general o estado de situación financiera

El estado de situación financiera incluirá partidas que presenten los siguientes importes:

- a. Propiedades, planta y equipo;
- b. Propiedades de inversión;
- c. Activos intangibles;

- d. Activos financieros (excluidos los importes mencionados en los apartados e, h y e (i));
- e. Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación;
- f. Activos biológicos dentro del alcance de la NIC 41 Agricultura;
- g. Inventarios;
- h. Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar;
- i. Efectivo y equivalentes al efectivo;
- j. El total de activos clasificados como mantenidos para la venta y los activos incluidos en grupos de activos para su disposición, que se hayan clasificado como mantenidos para la venta de acuerdo con la NIIF 5 Activos No corrientes Mantenidos para la Venta y Operaciones Discontinuadas;
- k. Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar;
- l. Provisiones;
- m. Pasivos financieros (excluye los importes mencionados en los apartados k y l);
- n. Pasivos y activos por impuestos corrientes, según se definen en la NIC 12 Impuesto a las Ganancias;
- o. Pasivos y activos por impuestos diferidos, según se definen en la NIC 12;
- p. Pasivos incluidos en los grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta de acuerdo con la NIIF 5;
- q. Participaciones no controladoras, presentadas dentro del patrimonio; y
- r. Capital emitido y reservas atribuibles a los propietarios de la controladora.

De conformidad con la NIC 1, una entidad clasificará un activo como corriente cuando:

- a. Espera realizar el activo, o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación;

- b. Mantiene el activo principalmente con fines de negociación;
- c. Espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes al período sobre el que se informa; o
- d. El activo es efectivo o equivalente al efectivo (como se define en la NIC 7), a menos que éste se encuentre restringido y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo por un ejercicio mínimo de doce meses después del ejercicio sobre el que se informa.

Todos los demás activos se clasifican como no corrientes.

Una entidad clasificará un pasivo como corriente cuando: (NIC 1)

- a. Espera liquidar el pasivo en su ciclo normal de operación;
- b. Mantiene el pasivo principalmente con fines de negociación;
- c. El pasivo debe liquidarse dentro de los doce meses siguientes a la fecha del período sobre el que se informa; o
- d. No tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del período sobre el que se informa. Las condiciones de un pasivo que puedan dar lugar, a elección de la otra parte, a su liquidación mediante la emisión de instrumentos de patrimonio, no afectan a su clasificación.

Una entidad clasificará todos los demás pasivos como no corrientes.

De acuerdo con Van Horne y Wachowicz (2010), el balance general es un resumen de la posición financiera de una empresa en una fecha dada que muestra que $\text{activos totales} = \text{pasivos totales} + \text{capital de accionistas}$.

Allen, Myers y Brealey (2015), exponen que el balance general presenta un estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico. El estado sopesa los activos de la empresa (lo que posee) contra su financiamiento,

que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo que aportan los dueños). Se hace una distinción importante entre los activos y los pasivos a corto y a largo plazo. Los activos corrientes y los pasivos corrientes son activos y pasivos a corto plazo. Esto significa que se espera que se conviertan en efectivo (en el caso de los activos corrientes) o que sean pagados (en el caso de los pasivos corrientes) en un año o menos. Todos los demás activos y pasivos, junto con el patrimonio de los accionistas (que se supone tiene una vida infinita), se consideran de largo plazo porque se espera que permanezcan en los libros de la empresa durante más de un año.

2.2.1.2. Estado del resultado del período

El estado del resultado del período incluirá partidas que presenten los importes siguientes para el período: (NIC 1).

- a. Ingresos de actividades ordinarias que se presenten por separado de los ingresos por intereses calculados se utiliza el método del interés efectivo; ganancias y pérdidas que surgen de la baja en cuentas de activos financieros medidos al costo amortizado;
- b. Costos financieros; pérdidas por deterioro de valor (incluye reversiones de pérdidas por deterioro de valor o ganancias por deterioro de valor) determinados de acuerdo con la Sección 5.5 de la NIIF 9;
- c. Participación en el resultado del período de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen por el método de la participación; si un activo financiero se reclasifica desde la categoría de medición del costo amortizado, y se pasa a medir a valor razonable con cambios en resultados, cualquier ganancia o pérdida que surja de una diferencia entre el costo amortizado anterior del activo financiero y su valor razonable en la fecha de la reclasificación (como se define en la NIIF 9); si un activo financiero se reclasifica desde la categoría de medición de valor razonable con cambios en otro resultado integral de forma que se mida

a valor razonable con cambios en resultados, las ganancias o pérdidas acumuladas anteriormente reconocidas en otro resultado integral que se reclasifican al resultado del período;

- d. Gasto por impuestos;
- e. Un importe único para el total de operaciones discontinuadas (véase la NIIF 5).

De acuerdo con Van Horne y Wachowicz (2010), el estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias es un resumen de los ingresos y gastos de una empresa en un período específico, que concluye con los ingresos o pérdidas netas para ese período.

Según Gitman y Zutter (2012), el estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de operación de la empresa durante un período específico. Los más comunes son los estados de pérdidas y ganancias que cubren un período de un año que termina en una fecha específica, por lo general el 31 de diciembre del año calendario.

2.2.1.3. Estado de flujos de efectivo

La información sobre los flujos de efectivo proporciona a los usuarios de los estados financieros una base para evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo y las necesidades de la entidad para utilizar esos flujos de efectivo. (NIC 1).

Según Allen, Myers y Brealey (2015), el estado de flujos de efectivo es un resumen de los flujos de efectivo de un período específico. El estado permite comprender mejor los flujos operativos, de inversión y financieros de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y los valores negociables durante el período.

De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 7, (NIC 7), El estado de flujos de efectivo informa acerca de los flujos de efectivo habidos durante el período, clasificándolos por actividades de operación, de inversión y de financiación. Una

transacción puede contener flujos de efectivo pertenecientes a las diferentes categorías. Por ejemplo, los reembolsos correspondientes a un préstamo incluyen capital e interés, la parte de intereses puede clasificarse como actividades de operación, mientras que la parte de devolución del principal se clasifica como actividad de financiación.

2.2.2. Análisis a través de razones financieras

Ross, Westerfield, y Jaffe, (2012), exponen el análisis de razones no es un simple cálculo de una razón específica. Es más importante la interpretación del valor de la razón. Se requiere de un criterio significativo de comparación para responder a preguntas sobre la razonabilidad de los resultados.

Dichos resultados son relativos, porque su análisis se basa en razones o valores porcentuales. Las razones financieras revelan importantes desviaciones que indican síntomas de un problema; una sola razón no proporciona suficiente información para evaluar el rendimiento general. Por su conveniencia las razones o índices financieros pueden agruparse en cinco categorías básicas: de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado. Las primeras tres miden el riesgo; las de rentabilidad evalúan el rendimiento, y las de mercado determinan el riesgo y rendimiento. La información necesaria para el análisis financiero se obtiene del estado de resultados y el balance general. (Gitman y Zutter 2012).

2.2.2.1. Razones de liquidez

Para Allen, Myers y Brealey (2015), la liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con las obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar las cuentas. Estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido).

2.2.2.1.1. Liquidez corriente

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

Liquidez corriente = Activos corrientes ÷ Pasivos corrientes

Cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor solvencia tiene la empresa. La cantidad de flujo de efectivo que necesita una compañía depende de varios factores, incluye el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario y la volatilidad de su negocio.

2.2.2.1.2. Prueba del ácido

La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario se debe a dos factores primordiales:

- Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácil porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y.
- El inventario ocasionalmente se vende al crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo.

Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es preciso el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta. La razón rápida se calcula de la siguiente manera:

Prueba del ácido = (Activo corriente – Inventario) ÷ Pasivo corriente

Al igual que en el caso de la liquidez corriente, el nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar, depende en gran medida de la industria en la cual opera. La razón rápida ofrece una mejor medida de esta razón, solo si el inventario de la empresa no puede convertirse tan fácil en efectivo. Si el inventario se puede vender rápido, la liquidez corriente es una medida preferible para la general.

2.2.2.2. Índices de actividad

Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, que incluyen inventarios, cuentas por cobrar y pagar. También se puede evaluar la eficiencia con la cual se usa el total de activos. (Allen, Myers y Brealey 2015).

2.2.2.2.1. Rotación de cuentas por cobrar

Es el número de veces que las cuentas por cobrar, se han convertido en efectivo para la empresa, esta nos sirve para examinar la rapidez con que se recuperan las cuentas por cobrar por ventas al crédito (Gitman y Zutter 2012). Se calcula al dividir el total de ventas al crédito del período entre el saldo al final de cuentas por cobrar:

Rotación de cuentas por cobrar = Ventas netas al crédito anuales ÷ Cuentas por cobrar.

La rotación de cuentas por cobrar está asociada con sus ventas al crédito, para saber la cantidad de veces que se cobraron las cuentas por cobrar.

2.2.2.2.2. Período promedio de cobro

El período promedio de cobro o antigüedad promedio de sus cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula al dividir el saldo de cuentas por cobrar entre ventas diarias promedio (Ross, Westerfield y Jaffe 2012):

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

Ventas promedio	=	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales /365}}$
-----------------	---	--

El período promedio de cobro tiene significado solo si se relaciona con las condiciones de crédito de la empresa.

2.2.2.2.3. Rotación de cuentas por pagar

Es el mismo procedimiento que se usa para la rotación de cuentas por cobrar, para este caso, se usa para determinar el número de veces en las que se han realizado pagos a los proveedores por concepto de cuentas por pagar (Ross, Westerfield, y Jaffe, 2012).

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

Esta cifra es significativa la cantidad de veces que realizamos pagos a los proveedores al año.

2.2.2.2.4. Período promedio de pago

El período promedio de pago, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el período promedio de cobro:

Período promedio de pago	=	$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{compras diarias promedio}}$
--------------------------	---	--

Compras diarias promedio	=	$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras anuales /365}}$
--------------------------	---	--

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

Esta cifra es significativa solo en relación con las condiciones de crédito otorgadas a la empresa.

2.3. Administración de ingresos y egresos

Van Horne y Wachowicz, (2010), el tiempo de recepción, procesamiento y cobro de la empresa, tanto de los clientes como en los proveedores, es el punto central de la administración de ingresos y egresos. El período promedio de cobro consta de dos partes:

- El tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente realiza el pago.
- El tiempo de recepción, procesamiento y cobro.

El período promedio de pago, también consta de dos partes:

- El tiempo que transcurre desde la compra de bienes a cuenta hasta que la empresa realiza el pago.
- El tiempo de recepción, procesamiento y cobro que requieren los proveedores de la compañía.

2.3.1. Flotación

La flotación se refiere a los fondos que el pagador ha enviado, pero que el receptor del pago aún no puede utilizar. La flotación es importante porque su presencia extiende tanto el período promedio de cobro de la compañía como su período promedio de pago. Sin embargo, la meta de la empresa debe ser acortar su período promedio de cobro y prolongar su período promedio de pago. Ambas situaciones se logran por medio de la administración de la flotación. (Gitman y Zutter 2012).

2.3.2. Aceleración de cobros

No es más que la reducción en lapso de tiempo, que los clientes pagan las cuentas pendientes, si no se pone en práctica, puede afectar a la vez, la inversión que esta debe realizar. (Allen, Myers y Brealey 2015).

2.3.3. Postergación de pagos

Consiste que contraer o retener el no hacer efectivo los pagos, sobre las deudas contraídas con los proveedores, siempre y cuando esto no afecte el suministro de insumos o servicios requeridos para las operaciones de la empresa. (Gitman y Zutter 2012).

2.3.4. Política para la administración de la flotación

Son procedimientos que cada organización utilizar para mejorar, por ejemplo: (Ross, Westerfield y Jaffe 2012).

- Recepción de facturas para pago, un día a la semana.
- Realizar pagos un solo día de la semana y si no lo recolectan, se pagaría la siguiente semana.
- Ofrecer un descuento por pronto pago, para recuperar cartera antes del vencimiento.

2.4. Decisiones financieras de corto plazo

Según Allen, F.; Myers, S.; y Brealey, R. (2015), se rigen por los mismos principios de administración financiera que las decisiones financieras a largo plazo; la diferencia reside solo en el tiempo: en el primer caso se trata de días, semanas y meses, en lugar de años. La administración del capital de trabajo se centra en la administración de flujos de efectivo de corto plazo, y evalúa el momento oportuno, riesgo y efecto sobre el valor de la empresa. Si bien las decisiones financieras a largo plazo determinan, en última instancia, la capacidad de la empresa para incrementar al máximo la riqueza de los accionistas, podría no haber largo plazo si los gerentes fallan al tomar decisiones financieras efectivas a corto plazo.

2.4.1. Administración financiera de corto plazo

El balance general de la empresa ofrece información, por un lado, sobre la estructura de inversiones de la empresa y por otro, sobre la estructura de fuentes de financiamiento. Las estructuras elegidas deben maximizar de manera consistente el valor de la inversión de los dueños en la empresa. (Gitman y Zutter 2012).

Las empresas pueden reducir los costos financieros o aumentar los fondos disponibles para su expansión al disminuir el monto de los fondos comprometidos. Por lo tanto, no debe sorprendernos que la administración de corto plazo sea una de las actividades financieras más importantes de los gerentes y que más tiempo consumen. La importancia de una administración eficiente de corto plazo es incuestionable, ya que la viabilidad de las operaciones de la empresa depende de la capacidad de administrar con eficiencia cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar. La meta de la administración financiera a corto plazo es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la

rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía. (Ross, Westerfield y Jaffe 2012).

2.4.2. Cambios en los activos corrientes

La manera en que el cambio de nivel de los activos corrientes de la empresa afecta el equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo, se muestra en la razón entre activos corrientes y activos totales. Esta razón indica el porcentaje de los activos totales que es corriente. (Gitman y Zutter 2012).

Si la razón aumenta, es decir, los activos corrientes aumentan, la rentabilidad disminuye. ¿Por qué? Porque los activos corrientes son menos rentables que los activos fijos. Los activos fijos son más rentables porque agregan más valor al producto que los activos corrientes. Sin activos fijos, la empresa no podría fabricar el producto. (Van Horne y Wachowicz (2010).

No obstante, lo comentado con anterioridad, el efecto del riesgo disminuye conforme aumenta la razón entre activos corrientes y activos totales. El aumento de los activos corrientes incrementa el capital de trabajo neto, reduce así, el riesgo de insolvencia técnica. Adicional, a medida que descendemos en el lado de los activos del balance general, aumenta el riesgo relacionado con los activos: la inversión en efectivo y valores negociables es menos riesgosa que la inversión en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos; la inversión en cuentas por cobrar es menos riesgosa que la inversión en inventarios y activos fijos; la inversión en inventarios es menos riesgosa que la inversión en activos fijos. Cuanto más cerca esté un activo del efectivo, menos riesgoso será. Los efectos opuestos sobre la utilidad y el riesgo se deben a una disminución de la razón entre activos corrientes y activos totales. (Ross, Westerfield y Jaffe 2012).

2.4.3. Cambios en los pasivos corrientes

La manera en que el cambio de nivel de los pasivos corrientes de la empresa afecta el equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo se muestra mediante la razón entre pasivos corrientes y activos totales. Esta razón indica el porcentaje de activos totales que está financiado con pasivos corrientes. De nuevo, si los activos totales permanecen sin cambios, la razón aumenta, la rentabilidad aumenta porque la empresa usa más financiamiento de pasivos corrientes, que son menos costosos, y menos financiamiento a largo plazo. Los pasivos corrientes son menos costosos porque solo los documentos por pagar, que representan alrededor del 20% de los pasivos corrientes del fabricante típico, tienen un costo. Los demás pasivos corrientes son básicamente deudas donde la empresa no paga ningún cargo o interés. Sin embargo, si aumenta la razón entre pasivos corrientes y activos totales, el riesgo de insolvencia también aumenta porque el aumento de los pasivos corrientes hace disminuir, a la vez, el capital de trabajo neto. Los efectos opuestos en la utilidad y el riesgo se deben a una disminución de la razón entre pasivos corrientes y activos totales. A continuación, se exponen aspectos importantes de la administración de los pasivos corrientes. (Gitman y Zutter 2012).

2.4.3.1. Administración de pasivos corrientes

Cuentas por pagar, según Ross, Westerfield y Jaffe (2012), son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocios. Se derivan de transacciones en las que se adquiere una mercancía o servicio, pero no se firma ningún documento formal que estipule la responsabilidad del comprador ante el vendedor. De hecho, el comprador acuerda pagar al proveedor el monto requerido según las condiciones de crédito establecidas en la factura. Se analizan las cuentas por pagar desde el punto de vista del comprador.

El período promedio de pago es el componente final del ciclo de conversión del efectivo. El período promedio de pago consta de dos partes:

- El tiempo que transcurre desde la compra de las materias primas hasta que la empresa realiza el pago, y
- El tiempo de flotación del pago (el tiempo que transcurre desde que la empresa realiza el pago, hasta que el proveedor retira los fondos de la cuenta de la empresa).

La administración por parte de la compañía del tiempo que transcurre entre la compra de materias primas y el hacer efectivo el pago al proveedor, se conoce como administración de las cuentas por pagar.

El vendedor de bienes no cobra intereses ni ofrece un descuento al comprador por pronto pago, la meta del comprador es pagar tan tarde como sea posible sin perjudicar su calificación crediticia. Esto significa que las cuentas deben pagarse el último día posible, según los términos de crédito que establece el proveedor. Los términos (o condiciones) de crédito que ofrecen los proveedores a una compañía permiten a esta diferir los pagos de las compras. Como el costo para el proveedor por tener su dinero inmovilizado en mercancía después de venderla se refleja en el precio de compra, el comprador ya pago de manera indirecta por este beneficio. Algunas veces el proveedor ofrece un descuento por pagar de contado y pronto. En ese caso, el comprador debe analizar con cuidado las condiciones de crédito para determinar el mejor momento para pagar al proveedor. El comprador debe sopesar los beneficios de postergar el pago al proveedor tanto como sea posible contra los costos de desaprovechar el descuento por pronto pago. (Allen, Myers y Brealey 2015).

2.4.4. Ciclo de conversión del efectivo

El ciclo de conversión del efectivo (CCE) mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo necesario para las operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones. Este ciclo apoya el análisis de la administración de los activos corrientes de la empresa y el de la administración de

pasivos corrientes. La comprensión del ciclo de conversión del efectivo de la empresa es crucial en la administración del capital de trabajo o administración financiera a corto plazo. (Gitman y Zutter 2012).

2.4.4.1. Cálculo del ciclo de conversión del efectivo

El ciclo operativo (CO) de una empresa, es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado. El ciclo operativo abarca dos categorías principales de activos a corto plazo: inventario y cuentas por cobrar. Se mide en tiempo transcurrido, se suma la edad promedio de inventario (EPI) y el período promedio de cobro (PPC). (Ross, Westerfield y Jaffe 2012).

$$CO = EPI + PPC$$

Para este caso objeto de estudio, quedara fuera el rubro de inventarios, por ser un sector de servicios no maneja inventarios. Las cuentas por pagar disminuyen el número de días que los recursos de una empresa permanecen inmovilizados en el ciclo operativo. El tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, medido en días, es el período promedio de pago (PPP). El ciclo operativo menos el período promedio de pago da como resultado el ciclo de conversión del efectivo. La fórmula para calcular el ciclo de conversión del efectivo es:

$$CCE = CO - PPP$$

Si se sustituye la relación de la ecuación del ciclo operativo, en la ecuación del ciclo de conversión de efectivo, se puede ver que este último tiene los siguientes dos componentes principales:

- a. Período promedio de cobro.
- b. Período promedio de pago.

$$CCE = PPC - PPP$$

Si una empresa modifica cualquiera de estos períodos, cambiará el monto de los recursos inmovilizados en su operación diaria. Se puede usar el ciclo de conversión del efectivo como base para analizar cómo financia la empresa la inversión requerida en activos operativos. Primero, se diferencia entre las necesidades de financiamiento permanente y estacional, después, describimos estrategias de financiamiento estacional, tanto agresivas como conservadoras. (Van Horne y Wachowicz 2010).

2.5. Estrategias para la administración de corto plazo

De conformidad con los autores Gitman y Zutter (2012), la meta de la administración de corto plazo es disminuir al mínimo la duración del ciclo de conversión del efectivo, lo que reduce al mínimo los pasivos negociados. Esta meta se logra por medio de la aplicación de las siguientes estrategias:

- Recuperar las cuentas por cobrar tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas.
- Controlar los tiempos de cobro, procesamiento y compensación, para reducirlos al cobrar a los clientes y aumentarlos al pagar a los proveedores.
- Pagar las cuentas pendientes lo más lento posible, sin perjudicar la clasificación de crédito de la empresa.

2.5.1. Administración de cuentas por cobrar

El segundo componente del ciclo de conversión del efectivo es el período promedio de cobro. Este período es la duración promedio de tiempo que transcurre desde la venta a crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la empresa. El período promedio de cobro consta de dos partes, La primera es el tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente efectúa el pago y a segunda parte es el tiempo que transcurre desde que el cliente envía el pago hasta que la empresa recibe los fondos correspondientes en su cuenta bancaria. La primera parte del período promedio de cobro implica administrar el crédito disponible para los clientes

de la empresa, y la segunda parte implica cobrar y procesar los pagos. El objetivo de la administración de las cuentas por cobrar es cobrarlas tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas. El logro de esta meta comprende tres temas: (Allen, Myers y Brealey 2015).

- a. estándares de crédito y selección para su otorgamiento.
- b. términos de crédito.
- c. supervisión de crédito.

2.5.1.1. Las cinco “C” del crédito

La selección para el otorgamiento de crédito consiste en la aplicación de técnicas con la finalidad de determinar qué clientes merecen recibir crédito. Este proceso implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con los estándares de crédito de la compañía, es decir, los requisitos mínimos de esta para otorgar crédito a un cliente. Las cinco “C” del crédito es una técnica de uso común para determinar si se otorga un crédito a quien lo solicita, la cual conforma un marco de referencia para el análisis detallado del crédito. Debido al tiempo y los gastos implicados, este método de selección se usa en solicitudes de crédito de grandes montos de dinero. Las cinco C son: (Gitman y Zutter 2012).

- Características del solicitante: Se refiere al historial del solicitante para cumplir con obligaciones pasadas.
- Capacidad: La capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, determinada por medio de un análisis de estados financieros centrado en los flujos de efectivo disponibles para enfrentar las obligaciones de deuda.
- Capital: La deuda del solicitante en relación con su capital patrimonial.
- Colateral: El monto de activos que el solicitante tiene disponible para garantizar el crédito. Cuanto mayor sea el monto de activos disponibles, mayor será la

probabilidad de que una compañía recupere los fondos si el solicitante no cumple con el pago.

- Condiciones: Esto es, las condiciones económicas existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición peculiar en torno a una transacción específica.

El análisis por medio de las cinco “C” del crédito no genera una decisión específica de aceptación o rechazo, de modo que su uso requiere de un analista experimentado que se encargue de revisar y aceptar las solicitudes de crédito. La aplicación de este esquema asegura que los clientes de crédito de la empresa pagarán, sin tener que presionarlos, dentro de los términos y plazos establecidos. (Van Horne y Wachowicz 2010).

3. METODOLOGÍA

El contenido de este capítulo explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionado con la administración del capital de trabajo en empresas nacionales de servicios de logística de importación de carga marítima.

Se incluye: la definición del problema; objetivo general y objetivos específicos; hipótesis y especificación de las variables; método científico; técnicas de investigación documental y de campo utilizadas. En general, la metodología presenta el resumen del procedimiento usado en el desarrollo de la investigación.

3.1. Definición del problema

Las empresas de transporte y logística de importación de carga marítima con destino a Guatemala ofrecen diversos servicios a los clientes de acuerdo a las necesidades y requerimientos dentro de los procesos de importación, el cual incluye trámites aduanales. Los orígenes de la carga pueden ser de Asia, Europa, Estados Unidos de América, entre otros. Estas empresas constituyen un valioso apoyo a los diferentes tipos de clientes importadores que se abastecen en el extranjero de diversos tipos de productos tales como materia prima, con una gran variedad de mercaderías para la venta. Los servicios de logística toman en cuenta aspectos especiales de los proveedores, así como cada uno de los pasos que intervienen en el proceso de tránsito de los contenedores que se transportan vía marítima.

En Guatemala, las principales empresas de logística de importación son: Oceánica Internacional, S.A., Mapa, S.A., Shipping Logistics, S.A., Atlapac, Apopsa, Carga Global, S.A., Cropa, S.A., Servicios Integrados Ata., Consolidados C807, Sac Internacional, S.A.

En los servicios de logística de importación existen muchas empresas de apoyo especializadas en conexiones con el extranjero, por lo que los usuarios de estas

empresas, únicamente deben de fijar el precio y las condiciones de compra (INCOTERMS) con los proveedores, fijando la fecha de entrega en puerto de origen o bodega del proveedor, tiempo de tránsito, honorarios de servicios de logística, únicamente a la espera de la entrega del pedido. Las empresas de servicios de logística, entonces, se encargan del seguimiento adecuado para que la entrega se realice en la fecha estipulada.

El problema de investigación financiera que enfrentan empresas nacionales de logística de importación de carga marítima, se da en vista del crecimiento que tiene el sector, ya que determinadas fechas del año aumenta de forma considerable la cantidad de carga que se transporta en forma marítima. Los casos bien marcados y puntuales, mes de junio para el abastecimiento de mercaderías para las ventas derivadas del pago del bono 14, desde mediados de octubre hasta la primera semana de diciembre por las fiestas de fin de año. Es importante mencionar la baja que se puede tener en algunos meses del año en el transporte de carga marítima importada de China, en el febrero se celebra el año nuevo chino, con lo cual la producción de todos los artículos se detiene entre tres y cuatro semanas.

Con estos repuntes en determinados meses del año las empresas de importación de carga marítima, necesitan disponibilidad de flujo de efectivo, para hacer frente en el cumplimiento oportuno de las obligaciones de pago a proveedores, para este sector corresponden a líneas navieras la mayoría de estas obligaciones; los pagos corresponden a contratos de fletes marítimos. El atraso en el pago provoca que la carga en tránsito o disponible para ser entregada en puerto, no sea liberada por la línea naviera, lo que provoca severos problemas con los clientes finales y genera costos extras que afectan los resultados de operación.

La propuesta de solución que se plantea, consiste en la formulación y aplicación de estrategias para la adecuada administración del capital de trabajo en empresas nacionales de servicios de logística de importación de carga marítima con destino a Guatemala, en vista de que es necesario que cuenten con mecanismos y

herramientas de análisis financiero para apoyar la adecuada toma de decisiones para la gestión de los flujos de efectivo, aprovechar el crédito de los proveedores, optimizar la necesidad de contratación de financiamiento bancario de corto plazo, entre otros.

3.2. Objetivos

Los objetivos constituyen los propósitos o fines de la presente investigación, en la que se plantean objetivos generales y específicos.

3.2.1. Objetivo general

Realizar estrategias para la administración del capital de trabajo en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima en Guatemala, para la gestión eficiente de los flujos de efectivo, cuentas por cobrar y pagar.

3.2.2. Objetivos específicos

- Analizar la situación financiera del capital de trabajo, a través del examen de estados financieros, flujos de efectivo, indicadores de liquidez, indicadores de actividad, antigüedad de saldos y el ciclo de conversión de efectivo.
- Formular tácticas para la gestión de los flujos de efectivo, capital de trabajo, cuentas por cobrar de clientes, cuentas por pagar a proveedores, para aumentar la disponibilidad de fondos, el aprovechamiento del crédito de los proveedores, de ser necesaria de acuerdo a los flujos la contratación de financiamiento a corto plazo.
- Presentar proyecciones financieras para la evaluación de los resultados de las estrategias propuestas para la administración del capital de trabajo y comprobar la eficacia de la propuesta de gestión de flujos de efectivo, cuentas por cobrar y proveedores.

3.3. Hipótesis

La aplicación de estrategias para la administración del capital de trabajo, flujos de efectivo, cuentas por cobrar y pagar, en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima en Guatemala, permiten aumentar la eficiencia sus operaciones financieras.

3.3.1. Especificación de variables

La especificación de variables de la hipótesis, es la siguiente:

Variable Independiente

Administración del capital de trabajo con base en la aplicación de estrategias para la gestión eficiente de flujos de efectivo, cuentas por cobrar y pagar.

Variabes dependientes

- Incrementar de la eficiencia de la gestión de los flujos de efectivo.
- Mejorar el tema de cobro y de pago.
- Incremento de la disponibilidad de fondos.
- Aprovechamiento al máximo del crédito de proveedores y la contratación de financiamiento a corto plazo.

3.4. Método científico

El método científico es el fundamento de la investigación relacionada con la administración del capital de trabajo en empresas nacionales de servicios de logística de importación de carga marítima.

Durante el presente trabajo se siguieron los pasos de un proceso metodológico de investigación con base en la realización de un estudio e investigación en forma

lógica y ordenada. Se realizó un estudio sistemático, controlado, reflexivo y crítico de proposiciones hipotéticas sobre las relaciones entre variables de investigación relacionadas con la administración del capital de trabajo, para el diagnóstico de la situación y presentar una propuesta de solución integral al problema de administración financiera.

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014), a lo largo de la historia de la ciencia han surgido diversas corrientes de pensamiento, tales como el empirismo, el materialismo dialéctico, el positivismo, la fenomenología, el estructuralismo de diversos marcos interpretativos, como la etnografía y el constructivismo, que han originado diferentes rutas en la búsqueda del conocimiento; sin embargo, debido a las diferentes premisas que las sustentan, desde el siglo pasado tales corrientes se han “polarizado” en dos aproximaciones principales para indagar: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo de la investigación. Ambos enfoques emplean procesos cuidadosos, metódicos como empíricos en su esfuerzo para generar conocimiento.

La aplicación del método científico, en la presente investigación financiera se fundamentó en un enfoque cuantitativo, el cual implicó varias fases relacionadas entre sí:

- Observación y evaluación de fenómenos experimentales
- Establecimiento de suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y las evaluaciones realizadas.
- Demostración del grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento.
- Revisión de las suposiciones o ideas sobre la base de pruebas o del análisis.
- Proposición de nuevas observaciones, evaluaciones para esclarecer, modificar, fundamentar suposiciones e ideas; o incluso para generar otras.

3.5. Técnicas de investigación aplicadas

Las técnicas son reglas así operaciones para el manejo de los instrumentos en la aplicación del método de investigación científico. Las técnicas de investigación documental como de campo aplicadas en la presente investigación, se refieren a lo siguiente:

3.5.1. Técnicas de investigación documental

Las técnicas de investigación de campo fueron la base para el desarrollo de la perspectiva teórica que implicó la construcción de los antecedentes de la investigación, el marco teórico que sirvió de fundamento financiero. El proceso de investigación implicó la revisión de la literatura, para lo cual se utilizaron diferentes técnicas tales como la lectura analítica, la elaboración de fichas bibliográficas, de resumen, de contenido, de citas, entre otras. Para el efecto de la investigación documental, se llevaron a cabo las tareas siguientes:

- a. Revisar la literatura, se buscó textos, con los cuales se pudiera recopilar informaciones financieras, como aspectos de logística.
- b. Detectar la literatura pertinente, con la que se logró determinar que documentos eran aplicables se procedió obtener extractos con los cuales fuese más fácil la comprensión del tema.
- c. Extraer y recopilar la información de interés, con la literatura adecuado, con los segmentos útiles para la aplicación de términos idóneos y necesarios para que el lector de este documento comprendiera términos y procedimientos con el cual enriquecer sus conocimientos del sector objeto de estudio
- d. Construir el marco teórico. Con esta información se formó todo el contenido del capítulo dos.

3.5.2. Técnicas de investigación de campo

Las técnicas de investigación de campo, donde se recolección información cuantitativa que sirvió para la realización del análisis de la situación financiera del capital de trabajo, examen de estados financieros, análisis de flujos de efectivo, análisis a través de indicadores financieros. El proceso de recolección de datos se realizó tomando como fuente a tres empresas del sector, que indicaron que era necesario en los datos financieros usar un factor para que estos no presentaran la información real, esta se hizo de cuidadosa para cumplir con los requisitos esenciales de una investigación científica, de confiabilidad, validez y objetividad.

El análisis permitió la cuantificación de variables de investigación lo cual fue un requisito esencial para lograr la comprobación de la hipótesis formulada, con respecto a la formulación de estrategias para la administración del capital de trabajo en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima en Guatemala, para la gestión eficiente de los flujos de efectivo, cuentas por cobrar y pagar.

La utilización de diversas técnicas para el análisis de estados financieros, tales como el análisis vertical, horizontal, razones financieras, fueron técnicas de investigación de campo utilizadas para cumplir con los objetivos específicos e investigación relacionados con el análisis de la situación financiera del capital de trabajo.

Las proyecciones financieras fueron técnicas esenciales, utilizadas para la realización de la investigación científica, así comprobar que la aplicación de las estrategias propuestas, permiten el aumento de la eficiencia de la gestión de cobro como de pago, disponibilidad de fondos, el aprovechamiento al máximo del crédito de proveedores, de ser necesario la contratación de financiamiento a corto plazo.

4. ANÁLISIS Y DESCRIPCION DE RESULTADOS

4.1. Análisis de la gestión financiera del capital de trabajo

Con la información recopilada del sector objeto de estudio, los resultados consolidados se realizó el análisis de la situación financiera del capital de trabajo, a través del examen de estados financieros, diagnóstico del capital de trabajo, flujos de efectivo, indicadores de liquidez, indicadores de actividad, antigüedad de saldos y el ciclo de conversión de efectivo, en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima en Guatemala.

4.1.1. Estados financieros

Es el reflejo de la situación financiera plasmada en un momento del tiempo, los estados financieros principales, estado de resultados, balance general o estado de situación financiera y estado de flujos de efectivo, presentan la información siguiente:

4.1.1.1. Análisis vertical del estado de resultados

A continuación, se presenta el estado de resultados, con un análisis vertical para los ejercicios finalizados en los años 2016, 2017 y 2018, con el fin de comprender la relación existente entre los ingresos, costos, gastos, con sus interacciones.

Para tener un panorama sobre la valorización porcentual de cada uno de los elementos que tiene el estado, comparado con el rubro más importante del mismo, que son los ingresos.

Tabla 1: Estado de resultados, análisis vertical

CONSOLIDADOS, S.A.

Al Cierre de los años 2016, 2017 y 2018

Cifras en miles de quetzales.

	2016	%	2017	%	2018	%
Ingresos						
Servicios prestados	41,261	100%	40,109	100%	38,606	100%
	41,261		40,109		38,606	
Otros ingresos						
Ingresos financieros	15	0.0%	11	0.0%	8	0.0%
Otros ingresos y gastos	56	0.1%	45	0.1%	46	0.1%
	71	0.1%	55	0.1%	54	0.1%
Costo de los servicios	33,981	82.4%	33,320	83.1%	32,214	83.4%
Margen bruto	7,352	17.8%	6,844	17.1%	6,446	16.7%
Gastos de operación y de administración	5,051	12.2%	5,372	13.4%	5,384	13.9%
Gastos de operación	2,528	6.1%	2,682	6.7%	2,604	6.7%
Gastos de administración	2,523	6.1%	2,690	6.7%	2,782	7.2%
Resultado de operación	2,300	5.4%	1,471	3.5%	1,062	2.7%
Otros gastos						
Gastos financieros	508	1.2%	428	1.1%	333	0.9%
Utilidad del período	1,793	4.3%	1,043	2.6%	729	1.9%
ISR (25%)	448	1.1%	261	0.7%	182	0.5%
Utilidad por distribuir	1,345	3.3%	782	2.0%	547	1.4%

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El estado de resultados muestra una estructura financiera en donde tienen preponderancia los ingresos por servicios prestados y los costos de los mismos. Los precios en el mercado de los fletes marítimos, en los últimos años han estado a la baja de forma significativa, a pesar que los volúmenes de TEU's, se han incrementado, los ingresos por servicios a baja en los tres años analizados debido a estas bajas en el mercado, como se ve en la tabla, los costos de los servicios han aumentado de 82.4% a 83.1% y 83.3%, para los años 2016, 2017 y 2018. Esto se

debe a que las tarifas de los fletes marítimos han bajado, con lo cual ha sido necesario incrementar la cantidad de contenedores trasladados.

Con la información proporcionada por el área financiera de las empresas del sector de estudio, en términos generales este margen debe estar entre 17% y 20%. Como se puede ver el margen bruto de ganancia para los años 2016, 2017 y 2018 fue de, 17.8%, 17.1% y 16.7%, respectivamente, lo cual muestra que cada año ha estado a la baja, lo cual deja fuera de los márgenes establecidos como eficiente.

En los gastos de operación y administración, que también se han incrementado en proporciones de 12.2% a 13.9%, lo cual es elevado, en vista de que el sector maneja un rango del 9% a un 11%.

El resultado de operación disminuyó de 5.4% a 2.6%, del año 2016 comparado con el 2018, lo cual muestra el impacto adverso del incremento en los costos de los servicios, como los gastos de operación y administración.

La utilidad de la empresa se puede incrementar, con el incremento en la cantidad de contenedores que se importan a través del número de TEU's transportados (Free Unidad Equivalente a Veinte Pies), los cuales determinan los niveles de ingresos por servicios prestados. No obstante, con un adecuado manejo eficiente del efectivo, pueden incrementar dicha cantidad de contenedores, que repercute en los ingresos por servicios, porque, con un mejor flujo de caja se pueden cumplir con las obligaciones contraídas con las navieras, favoreciendo el incremento de los días de crédito de los proveedores (cuando se cumpla con los días de crédito) y la reducción del período de pago de los clientes, para aumentar el flujo de ingresos de efectivo y mejorar la rentabilidad.

4.1.1.2. Análisis horizontal del estado de resultados

El análisis horizontal del estado de resultados presenta las variaciones absolutas y relativas de un período a otro. Se analizan los periodos 2017 y 2018, y se ve el impacto

que tienen en la liquidez, en vista de que es más importante analizar la información reciente, que muestra una situación financiera actualizada.

Tabla 2: Estado de resultados, análisis horizontal
CONSOLIDADOS, S.A.
Para los años 2017 y 2018
Cifras en miles de quetzales

	2017	2018	Variación	
			Absoluta	Relativa
Ingresos				
Servicios prestados	40,108.5	38,605.9	-1,502.6	-3.7%
(-) Descuentos	--	--	--	--
Costo de los servicios	33,320.4	32,213.7	-1,106.7	-3.3%
Margen bruto	6,788.1	6,392.2	-395.9	-5.8%
Gastos de operación y Admón.	5,372.2	5,384.2	12.1	0.2%
Gastos de operación	2,682.4	2,603.6	-78.8	-2.9%
Gastos de administración	2,689.8	2,780.6	90.9	3.4%
Resultado de operación	1,415.9	1,008.0	-407.9	-28.8%
Otros ingresos y gastos				
Gastos financieros	428.0	332.9	-95.1	-22.2%
Ingresos financieros	10.8	7.7	-3.1	-28.7%
Otros ingresos y gastos	44.6	46.4	1.8	4.0%
Utilidad del período	1,043.3	729.2	-314.1	-30.1%
ISR (25%)	260.9	182.3	-78.6	-30.1%
Utilidad por distribuir	782.4	546.9	-235.5	-30.1%

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El análisis horizontal efectuado sobre los años 2017 y 2018 del estado de resultados, muestra variaciones importantes tanto en ingresos como gastos. Las principales variaciones en valores absolutos y relativos, son las siguientes:

Los ingresos por servicios prestados, disminuyeron Q1.5 millones equivalente a un 3.7%, lo cual tuvo un impacto adverso en las utilidades y en la generación de flujos positivos de efectivo.

En consecuencia, los costos por servicios disminuyeron Q1.1 millones equivalente a un 3.3%, aunque como se observó en el análisis vertical, los costos aumentaron proporcionalmente de 83.1% a 83.4% en detrimento de las utilidades. Lo anterior perjudicó el margen bruto que disminuyó Q395.9 miles (5.8%). Estos costos por servicios se originan por la cantidad de contenedores que se importan y por la tarifa fijada por las compañías navieras, que, aunque ha disminuido en los últimos años, no compensó la baja en los ingresos.

No obstante, la disminución en los ingresos, los gastos de administración aumentaron Q90.9 miles (3.4%), en perjuicio de los resultados. Las utilidades por distribuir, disminuyeron Q235.6 miles (30.10%), principalmente como consecuencia de la disminución en los ingresos por servicios prestados, aunque se observa que los costos por servicios disminuyeron en un porcentaje menor (ingresos 3.7%, costos por servicios 3.3%).

Dos aspectos importantes a mencionar que existen en este segmento de mercado, que han afectan de forma adversa son, la baja en la cantidad de servicios de logística prestados, y los precios de las tarifas a nivel internacional que tienden a la baja en determinadas épocas del año.

Los ingresos por servicios se relacionan directamente con el capital de trabajo, por la dependencia que tienen con las cuentas del efectivo y cuasi efectivo, caja, bancos, cuentas por cobrar, que se incrementan por los servicios prestados. Los pagos de contado, constituyen un ingreso de efectivo en caja y bancos, los servicios al crédito incrementan temporalmente las cuentas por cobrar.

En términos generales los ingresos son del 20% cobrados al contado y 80% al crédito, como política del sector. En empresas de prestigio pueden variar estos

términos de 10% al contado y 90% al crédito. También varían las condiciones en el caso de clientes frecuentes, los cuales tienen contrato de servicios y condiciones preferenciales.

En los costos por servicios, se relacionan tanto con proveedores locales como del exterior, lo cual es importante de tomar en cuenta para análisis del ciclo de conversión del efectivo. Esto debido a que son los que sostienen la operación del negocio, el buen uso de las condiciones de crédito que conceden hará que confíen en la organización, y poder solicitar más días crédito, o un incremento en el límite del crédito (monetariamente)

En términos generales, las condiciones con los proveedores están en un promedio del total de las compras en 20% que son pagadas de contado y un 80% al crédito, esto como política del sector de estudio, aunque en muchos casos la situación real es de 100% al crédito, esto con el objetivo de poder maximizar los días de crédito y poder usar este como apalancamiento.

4.1.1.3. Análisis vertical del balance general

En el análisis vertical del balance general, se presenta conforme sobre la estructura financiera de activos, pasivos y patrimonio, medida en porcentajes, con respecto al activo total.

El objetivo primordial es analizar la estructura interna de los estados financieros, para poder determinar la participación relativa y absoluta de cada rubro del balance general, para establecer fuente de recursos, financiamiento, inversiones, origen de los ingresos, consumo de recursos, márgenes de utilidad, entre otros.

Tabla 3: Balance general análisis vertical

CONSOLIDADOS, S.A.

Al cierre de los años 2016, 2017 y 2018

Cifras en miles de quetzales

	2016	%	2017	%	2018	%
Activo no corriente						
Propiedad planta y equipo	303	4%	372	5%	485	7%
Depreciación acumulada	-83	-1%	-95	-1%	-118	-2%
Suma activo no corriente	220	3%	277	4%	367	5%
Activo corriente						
Cuentas por cobrar	6,004	69%	6,099	79%	6,102	83%
Estimación cuentas incobrables	-180	-2%	-183	-2%	-183	-2%
Caja y bancos	2,581	30%	1,458	19%	1,068	14%
Impuestos por cobrar	26	0%	44	1%	15	0%
Anticipos	25	0%	7	0%	17	0%
Suma activo corriente	8,456	97%	7,425	96%	7,019	95%
Total de activo	8,676	100%	7,702	100%	7,386	100%
Pasivo y patrimonio						
Pasivo no corriente						
Préstamos bancarios	2,593	30%	2,107	27%	1,526	21%
Suma pasivo no corriente	2,593	30%	2,107	27%	1,526	21%
Pasivo corriente						
Proveedores del exterior	2,881	33%	2,370	31%	2,571	35%
Cuenta por pagar locales	559	6%	800	10%	1,317	18%
Suma pasivo corriente	3,440	40%	3,170	41%	3,888	53%
Suma del pasivo	6,033	70%	5,277	69%	5,414	73%
Patrimonio						
Capital autorizado	3,572	41%	3,572	46%	3,572	48%
Capital por suscribir y pagar	-2,500	-29%	-2,500	-33%	-2,500	-34%
Ganancias acumuladas	226	3%	570	7%	353	5%
Utilidad del período	1,345	16%	783	10%	547	7%
Total patrimonio	2,643	31%	2,425	32%	1,972	27%
Suma pasivo y patrimonio	8,676	100%	7,702	100%	7,386	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El análisis vertical muestra una estructura financiera típica para una actividad de servicios, en donde predominan los activos corrientes sobre los activos no corrientes.

Los activos totales han disminuido durante los dos últimos años, desde Q8.67 millones hasta Q7.38 millones, debido principalmente a la reducción del saldo en caja y bancos de Q2.6 millones a Q1.1 millones. Durante el período analizado ha habido una leve variación en la estructura de activos, con una participación mayoritaria de los activos corrientes que va desde 97.5% en 2016 a 95.0% en 2018. En el último año, los principales rubros de activos corrientes son cuentas por cobrar con Q6.1 millones, así como caja y bancos con Q1.1 millones, que tienen incidencia directa en los flujos de efectivo y en el ciclo de conversión del efectivo. La fortaleza en el rubro de cuentas por cobrar, es clave en este sector de negocios, esto debido a que con este se puede medir la forma como se está manejando el capital de trabajo de la organización, además es uno de los rubros más importantes del balance general. En los activos no corrientes, los activos fijos sin depreciación representan un 3.5% en el 2016 hasta un 6.6% para el 2018 del total de los activos, que corresponden a inversiones en mobiliario y equipo, así como equipo de computación, este se hace para que los colaboradores tengan un mejor ambiente de trabajo, y con esto mejorar e incrementar la productividad que al final es lo que busca la organización.

El patrimonio ha disminuido su participación con respecto al capital más pasivo, de 30.5% a 26.7%, debido a disminución en los rubros de ganancias acumuladas, utilidad del período y por los pagos consecutivos de dividendos.

El pasivo corriente tiene preponderancia, con niveles que han aumentado de 39.6% a 52.7% por incrementos principalmente en las cuentas por pagar locales de Q558.7 miles a Q1.32 millones y la consistencia en los niveles del rubro de proveedores del exterior. Los pasivos no corrientes corresponden a préstamos bancarios a largo

plazo, que han disminuido, representa niveles de 29.9% a 20.7%, debido a los planes de amortización a capital.

El pasivo corriente, representa el 39.6%, 41.2% y el 52.7%, en los períodos 2016, 2017 y 2018 respectivamente, que es de donde se obtiene el financiamiento, que forma parte del capital de trabajo, para mantener la operación. Para el caso de estudio es bueno para la administración, ya que demuestra la maximización de los recursos, con apalancamiento de los proveedores.

4.1.1.4. Análisis horizontal del balance general

El análisis horizontal es un examen dinámico que se realiza para evaluar los cambios o movimientos de rubros importantes de un período a otro, representados por aumentos o disminuciones en valores absolutos y relativos, que permiten tener un panorama tanto de situaciones adversas, como favorables.

También sirve para analizar la situación del capital de trabajo, enfocándose en las variaciones de los activos y pasivos corrientes para prever cambios en los flujos de efectivo y del ciclo de conversión del efectivo.

Tabla 4: Balance general análisis horizontal

CONSOLIDADOS, S.A.

Para los años 2017 y 2018

Cifras en miles de quetzales

	Variación			
	2017	2018	Absoluta	Relativa
Activo no corriente				
Propiedad planta y equipo	372	485	113	30%
Depreciación acumulada	-95	-118	-23	24%
Suma activo no corriente	277	367	90	32%
Activo corriente				
Cuentas por cobrar	6,099	6,102	3	0%
Estimación cuentas incobrables	-183	-183	-0	0%
Caja y bancos	1,458	1,068	-390	-27%
Impuestos por cobrar	44	15	-29	-66%
Anticipos	7	17	10	147%
Suma activo corriente	7,425	7,019	-406	-6%
Total de activo	7,702	7,386	-316	-4%
Pasivo y patrimonio				
Pasivo no corriente				
Préstamos bancarios	2,107	1,526	-581	147%
Suma pasivo no corriente	2,107	1,526	-581	-28%
Pasivo corriente				
Proveedores del exterior	2,370	2,571	201	-66%
Cuenta por pagar locales	800	1,317	517	147%
Suma pasivo corriente	3,170	3,888	718	23%
Suma del pasivo	5,277	5,414	137	-6%
Patrimonio				
Capital autorizado	3,572	3,572	0	-66%
Capital por suscribir y pagar	-2,500	-2,500	0	-66%
Ganancias acumuladas	570	353	-217	-66%
Utilidad del período	783	547	-236	147%
Total patrimonio	2,425	1,972	-453	-19%
Suma pasivo y patrimonio	7,702	7,386	-316	-4%

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El total de activos disminuyó Q316 miles lo cual significa una variación relativa negativa de un 4%. El rubro total de activos corrientes tuvo una variación absoluta negativa de Q406 miles y una relativa negativa de 6%, debido principalmente a una disminución en caja y bancos de Q390 miles, que se relaciona con la baja en los ingresos por servicios prestados, también ha repercutido negativamente en las utilidades. La política sobre de pago de dividendos de Q1 millón anuales, afecta el flujo de liquidez.

El patrimonio tuvo una variación negativa de Q453 miles (19%), debido a cambios en las ganancias acumuladas, derivado de las políticas del pago de dividendos y la disminución en los niveles de utilidad, al comparar el año 2018 respecto al año 2017.

En los pasivos hubo un aumento de 137 miles (6%), derivado del efecto combinado de un aumento en los pasivos corrientes de Q719 miles (cuentas por pagar locales incremento de Q518 miles y proveedores del exterior Q201 miles) equivalentes a 23% y la disminución de préstamos bancarios a largo plazo en el pasivo no corriente de Q581 miles (28%).

El alza en los rubros de cuentas por pagar locales y proveedores del exterior, es de beneficio para la liquidez, pues se está difiriendo el flujo de egresos de efectivo, no se pagan intereses; sin embargo, este es un tema muy sensible que hay que tratar con mucho cuidado, pues puede afectar la buena marcha de la operación completa de los servicios de logística de importación.

4.1.1.5. Análisis de flujo de efectivo

A continuación, se presenta un análisis general del estado de flujos de efectivo, con el fin de comprender el comportamiento de los flujos de liquidez.

Tabla 5: Flujo de efectivo

CONSOLIDADOS, S.A.

Años 2016, 2017 y 2018

Cantidades expresadas en miles de quetzales

Descripción	2016	2017	2018
Utilidad del ejercicio	1345	783	547
Actividades de Operación			
Cuentas por cobrar	-75	-95	-3
Impuestos por cobrar	-12	-19	29
Anticipos	6	18	-10
Proveedores del exterior	-70	-511	201
Proveedores locales	-15	241	518
Efectivo neto, actividad de operación	-166	-365	735
Actividades de Financiamiento			
Activos fijos	-21	-69	-113
Efectivo neto, actividad de financiamiento	-21	-69	-113
Actividades de Inversión			
Préstamos bancarios	-419	-486	-581
Pago de dividendos	-1000	-1000	-1000
Efectivo neto, actividad de inversiones	-1419	-1486	-1581
Operaciones no Efectivo			
Estimación cuentas incobrables	4	3	0
Depreciación acumulada	16	12	23
Operaciones no efectivo	20	15	23
Flujo neto de efectivo y equivalente	-241	-1123	-390
Saldo inicial de efectivo o equivalente	2822	2581	1458
Saldo final de bancos	2581	1458	1068

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación

En el estado de flujos de efectivo, se analiza cada actividad en forma específica, para apreciar los flujos de ingreso y de salida de efectivo, para tener una visión clara de la situación de la liquidez y de las actividades que requieren mejorar la gestión.

Todos los años analizados presentan una disminución neta de efectivo, la cual va desde Q241 miles, Q1,123 miles y Q390 miles, en los periodos 2016, 2017 y 2018

respectivamente, que se origina principalmente por la política de pago de dividendos anual de un millón de quetzales y la amortización anual de préstamos bancarios. La política de dividendos afecta especialmente, pues la utilidad del ejercicio ha ido en decremento.

El flujo neto por actividades de operación no muestra flujos positivos en las cuentas por cobrar, que disminuyeron por valor de Q75 y Q95 miles los primeros dos años, aunque en el último año bajo el déficit a solo Q 3 miles. El flujo negativo de las cuentas por cobrar se debe al aumento en los niveles de créditos e inadecuada gestión de cobro.

El flujo neto por actividades de operación ha sido negativo en los primeros dos años, la disminución fue por un valor de Q166 miles y Q365 miles respectivamente, principalmente por el flujo negativo de cuentas por cobrar y el pago a proveedores del exterior. En 2018 el flujo neto por actividades de operación fue positivo en Q735, favorecido por el apalancamiento, al diferir el pago a proveedores del exterior y locales (Q201 miles y Q518 miles, respectivamente).

Las actividades de inversión muestran flujos netos negativos, por adquisición de activos fijos, de entre Q17 miles y Q113 miles; sin embargo, el impacto en los flujos de efectivo no es significativo.

En las actividades de financiamiento, como se mencionó, afecta el pago de dividendos de Q1,000 miles anuales, lo cual perjudica la liquidez. Los flujos por actividades de financiamiento fueron negativos en Q74 miles, Q704 miles y Q1,034 miles, respectivamente en los años de estudio. La amortización a préstamos también tiene un impacto significativo, disminuye por valor de Q418.6 miles, Q486 miles y Q581 miles, para los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.

4.1.2. Razones financieras

Es el resultado que se obtiene de comparar determinadas áreas de los estados financieros de una entidad, en este caso será de tres años históricos, con el objetivo de poder medir el rendimiento con la información proporcionada. Los indicadores que se usaran para este sector de estudio son, de liquidez, por actividad y el ciclo de conversión del efectivo.

4.1.2.1. Indicadores de liquidez

Las razones de liquidez analizan y miden la capacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo. Los indicadores utilizados, liquidez corriente y la prueba de efectivo. La prueba ácida no se utiliza, en vista de que no hay rubro de inventarios, por lo que el resultado sería igual al indicador de liquidez corriente.

4.1.2.1.1. Liquidez corriente

Es la razón más usada para una revisión rápida de la relación existente entre los activos y pasivos corrientes.

Tabla 6: Liquidez corriente
CONSOLIDADOS, S.A.
Años 2016, 2017 y 2018
Cifras en miles de quetzales

	2016	2017	2018
Activos Corrientes	8,454.2	7,424.4	7,018.5
(÷) Pasivos Corrientes	3,439.3	3,169.8	3,888.6
Liquidez Corriente	2.46	2.34	1.80

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El comportamiento de la liquidez corriente muestra una disminución año tras año, debido al decremento de activos corrientes y el crecimiento de los pasivos corrientes, siendo un efecto más visible en el año 2018, que fue el resultado más

bajo de 1.80, que significa una disminución de 0.65 veces con respecto al primer año. Es importante que exista una relación alrededor de 2 a 1, es decir dos unidades de activo corriente por cada unidad de pasivo corriente.

Lo recomendable es apalancarse con los proveedores, aunque esto es un aspecto que debe tratarse con mucho cuidado, en vista de que si no se usa en forma correcta puede ocasionar problemas con los proveedores tales como, limitaciones para hacer solicitar más límite de crédito, cierre de créditos y hasta la retención de contenedores por falta de pago.

4.1.2.1.2. Prueba del efectivo

La prueba del efectivo es una relación muy conservadora, que únicamente toma en cuenta el efectivo en caja y bancos y su relación con las obligaciones a corto plazo.

Tabla 7: Prueba del efectivo
CONSOLIDADOS, S.A.
Años 2016, 2017 y 2018
Cifras en miles de quetzales

	2016	2017	2018
Caja y Bancos	2,580.5	1,457.8	1,068.2
(÷) Pasivos corrientes	3,439.3	3,169.8	3,888.6
Prueba del efectivo	0.75	0.46	0.27

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

En la prueba de efectivo nuevamente se observa una disminución del indicador, principalmente por la disminución del efectivo en caja y bancos. En el año 2018, por cada quetzal de deuda de corto plazo, solamente se disponen de 27 centavos que representa una disminución del efectivo para poder hacer pagos. Esta razón es muy dura, en vista de que en su análisis solo se toma en cuenta el efectivo disponible; sin embargo, es útil para que la administración tome en cuenta esta información

para darle seguimiento, que en algún momento puede afectar el efectivo que se tiene es muy bajo para poder solventar obligaciones de forma inmediata.

4.1.2.2. Indicadores de actividad

Los indicadores de actividad son útiles para medir la eficiencia de la administración de las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, a través de la medición de rotaciones y de los períodos promedio de pago y cobro.

4.1.2.2.1. Rotación de cuentas por cobrar (RCC)

Es una razón que muestra las veces que las cuenta por cobrar, se han convertido en efectivo para la empresa, y examinar la rapidez con que se recupera la cartera de ventas al crédito.

Tabla 8: Rotación de cuentas por cobrar

CONSOLIDADOS, S.A.

Años 2016, 2017 y 2018

Cifras en miles de quetzales

	2016	2017	2018	Política
Servicios (80% crédito)	33,009.1	32,086.8	30,884.8	
(÷) Cuentas por cobrar (neto)	5,823.7	5,915.5	5,918.4	
Rotación de cuentas por cobrar	5.67	5.42	5.22	6

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

Los resultados de rotación de las cuentas por cobrar son muy similares en los tres períodos. La meta de la administración es tener como mínimo 6 rotaciones al año en las cuentas por cobrar. Sin embargo, la situación de este tipo de negocio ha hecho que los servicios que se prestan sean principalmente al crédito, por lo que los pagos de contado se han limitado a los clientes nuevos. Como política de las empresas, luego de haber prestado el servicio de fletes marítimos en más de 3 embarques, y que fueron pagados de contado, automáticamente se convierten en

clientes, con el beneficio de pagar al crédito los embarques, con el objetivo de afianzar la relación comercial y fidelización.

Con base en el indicador de rotación de cuentas por cobrar, a continuación, se presenta el período promedio de cobro, que se utiliza para la evaluación del cumplimiento de las políticas de crédito.

4.1.2.2.2. Período promedio de cobro (PPC)

El período promedio de cobro se utiliza para evaluar el cumplimiento de las políticas de crédito que tiene el sector, y saber cuántas veces rotan las cuentas por cobrar en relación a las ventas o servicios prestados.

Tabla 9: Período promedio de cobro (PCC)

CONSOLIDADOS, S.A.

Años 2016, 2017 y 2018

Cifras en miles de quetzales

	2016	2017	2018	Política
Días del año	365	365	365	
(÷) Rotación de cuentas por cobrar	5.7	5.4	5.2	
Período promedio de cobro (PPC)	64	67	70	60

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El resultado indica que, durante el periodo de estudio, se tiene un incremento en los días promedio de cobro de 64 a 70 días. Esta última cifra excede por 10 días la política de crédito establecida en 60 días. Mientras mayor sea el período promedio de cobro, más es la tardanza en la recuperación del efectivo, lo cual afecta en forma directa el capital de trabajo.

4.1.2.2.3. Rotación de cuentas por pagar (RCP)

La rotación de cuentas por pagar es una razón que se usa para medir la cantidad de veces que se hacen pagos a los proveedores en un periodo determinado, y revisar la rapidez con que se efectúan los mismos.

Tabla 10: Rotación de cuentas por pagar

CONSOLIDADOS, S.A.

Años 2016, 2017 y 2018

Cifras en miles de quetzales

	2016	2017	2018	Política
Costo de los servicios	33,981.3	33,320.4	32,213.7	
(÷) Cuentas por pagar	3,439.3	3,169.8	3,888.6	
Rotación de cuentas por pagar	9.88	10.51	8.28	6

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El período promedio de pago ha fluctuado en los tres períodos analizados, el más bajo de 8.28 veces fue en 2018. La política es de 6 rotaciones al año, para tratar de igualar la rotación de cuentas por cobrar; sin embargo, mientras más baja la rotación, es decir que mientras más se difiera el pago a proveedores, es mejor para los flujos de liquidez, sin embargo, debe cuidarse no dañar la relación con los proveedores.

El período promedio de pago, se calcula con base en el indicador de rotación de cuentas por pagar. Son los días que transcurren desde que se recibe el servicio de los proveedores hasta el momento de pago.

4.1.2.2.4. Período promedio de pago (PPP)

El período promedio de pago, es el plazo medio de pago a proveedores, es decir el número de días en promedio que se atrasaran en realizar el pago a los proveedores.

Tabla 11: Período promedio de pago (PPP)**CONSOLIDADOS, S.A.****Años 2016, 2017 y 2018****Cifras en miles de quetzales**

	2016	2017	2018	Política
Días del año	365	365	365	
(÷) Rotación de cuentas por pagar	9.9	10.5	8.3	
Período promedio de pago	37	35	44	60

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El resultado muestra días promedio de pago muy cortos, con relación a la política. El resultado que más se acerca a la política es de 44 días, que aún está 16 días por debajo de la política establecida en 60 días.

4.1.2.3. Rotación de los activos totales

La rotación de los activos totales mide la eficiencia con que las empresas utilizan sus activos para generar ingresos.

Tabla 12: Rotación de los activos totales**CONSOLIDADOS, S.A.****Años 2016, 2017 y 2018****Cifras en miles de quetzales**

	2016	2017	2018
Servicios prestados	41,261.4	40,108.5	38,605.9
(÷) Activos totales	8,674.3	7,701.3	7,385.8
Rotación de los activos totales	4.76	5.21	5.23

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

Los resultados muestran una mejora en la eficiencia, debido a que la disminución de los activos totales ha sido en mayor proporción que la disminución en los ingresos por los servicios prestados, por lo tanto, la inversión de activos ha sido eficiente para el caso objeto de estudio.

4.1.2.4. Índice de endeudamiento

El índice de endeudamiento se utiliza para medir el apalancamiento financiero.

Tabla 13: Índice de endeudamiento
CONSOLIDADOS, S.A.
Años 2016, 2017 y 2018
Cifras en miles de quetzales

	2016	2017	2018
Pasivos totales	6,032.7	5,277.0	5,414.6
(÷) Activos totales	8,674.3	7,701.3	7,385.8
Índice de endeudamiento	69.5%	68.5%	73.3%

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El resultado muestra altos niveles de apalancamiento financiero, en vista de que, como se observa en el último año, el 73.3% de los activos están financiados con pasivos a corto y largo plazo. Pero en caso de estudio ha disminuido el pasivo a corto plazo, por el costo financiero de los préstamos bancarios.

4.1.2.5. Ciclo de conversión del efectivo

El ciclo de conversión del efectivo es el plazo que transcurre desde la prestación del servicio al crédito, hasta la cobranza. Este ciclo es de suma importancia en la administración financiera a corto plazo y del capital de trabajo.

Para calcular el ciclo de conversión del efectivo (CCE), primero se determina el ciclo operativo que en este caso es el ciclo de las cuentas por cobrar, en vista de que no aplica el rubro de inventarios, para las actividades de servicios.

Las cuentas por pagar disminuyen el número de días que los recursos de una empresa permanecen inmovilizados en el ciclo operativo. El tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, medido en días, es el período promedio de pago (PPP).

4.1.2.5.1. Ciclo de conversión del efectivo (en días)

El ciclo de conversión del efectivo medido en cantidad de días, muestra los siguientes resultados.

Tabla 14: Ciclo de conversión del efectivo en días
CONSOLIDADOS, S.A.
Años 2016, 2017 y 2018

	2016	2017	2018	Política
Período promedio de cobro	64	67	70	60
(-) Período promedio de pago	37	35	44	60
Ciclo de conversión de efectivo (CCE)	27	33	26	0

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El ciclo de conversión de efectivo es de 27, 33 y 26 días respectivamente, lo cual nos indica que el sector de estudio está apalancando a sus clientes con esos días de extras financiamiento, debido al elevado período promedio de cobro (70 días), que debería reducirse para cumplir la política de 60 días. El período promedio de pago también pretende aumentarse de 44 a 60 días, de esta manera, se obtendría un ciclo de conversión del efectivo de cero o incluso menor a cero.

4.1.2.5.2. Ciclo de conversión del efectivo monetario

El ciclo de conversión de efectivo se puede medir monetariamente, esto para saber cuánto representa del capital de trabajo lo que se apalancan de los proveedores o lo que se apalancan a los clientes.

Tabla 15: Ciclo de conversión del efectivo (monetario)
CONSOLIDADOS, S.A.
Años 2016, 2017 y 2018

Cifras en miles de quetzales

Descripción	2016	2017	2018
Cuentas por cobrar			
Servicios prestados (80% crédito)	33,009.1	32,086.8	30,884.8
Período de cuentas por cobrar	64	67	70
Días calendarios	365	365	365
Monto cuentas por cobrar	5,823.7	5,915.5	5,918.4
Ciclo operativo	5,823.7	5,915.5	5,918.4
Cuentas por pagar			
Costo de los servicios prestados	33,981.3	33,320.4	32,213.7
Período de cuentas por pagar	37	35	44
Días calendario	365	365	365
Monto cuentas por pagar	3,439.3	3,169.8	3,888.6
Ciclo de conversión del efectivo	2,384.4	2,745.7	2,029.8

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

Al valorizar el ciclo de conversión de efectivo, los resultados obtenidos muestran monetariamente el efecto que tiene sobre el capital de trabajo, es decir las necesidades de financiamiento para cubrir el desfase entre el flujo de efectivo de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. Para el año 2018, la cuantificación de Q 2,029.8 miles. El objetivo es trabajar con el capital de los proveedores al extender lo más que se pueda el pago de sus servicios, tener al día los pagos de los clientes. Para esto es necesario ver el estado de la cartera de clientes, usarlo como herramienta de medición de la morosidad de los clientes, o que exceden el período de crédito, tratar de recuperar la inversión lo antes posible.

Una situación común, es que la administración para incrementar los niveles de ventas, ofrece servicios al crédito, lo cual disminuye drásticamente los ingresos por

servicios prestados al contado. Es una serie de problemas lo que genera esto y son: cuando no se cuenta con suficiente capital de trabajo para soportar el apalancamiento hacia los clientes, que los cobros se están atrasando más allá de lo establecido, y en contra parte, los pagos se están realizando de forma puntual.

4.1.2.6. Análisis de antigüedad de saldos de cuentas por cobrar

La antigüedad de saldos, proporciona otro panorama de la situación financiera de la cartera de crédito.

Tabla 16: Antigüedad de saldos de cuentas por cobrar

CONSOLIDADOS, S.A.

Años 2016, 2017 y 2018

Cifras en miles de quetzales

Crédito	2016	%	2017	%	2018	%
30 días	3,602.3	60%	3,354.3	55%	3,050.7	50%
60 días	2,341.4	39%	2,683.3	44%	2,989.7	49%
90 días	60.1	1%	60.9	1%	61.0	1%
Cuentas por cobrar	6,003.8	100%	6,098.5	100%	6,101.4	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

Se observa que los días de recuperación se extienden cada vez más, en vista que, se están reduciendo los saldos por cobrar a 30 días y aumentan los que están a 60 días. Es importante tomar en cuenta este impacto en el capital de trabajo, en vista de que se están reduciendo los flujos de liquidez.

4.2. Formulación de estrategias para la administración del capital de trabajo

A continuación se presentan los resultados de la investigación relacionados con la formulación de estrategias para la gestión de los flujos de efectivo, capital de trabajo, cuentas por cobrar de clientes y cuentas por pagar a proveedores en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima en Guatemala.

4.2.1. Gestión de flujos de efectivo

Las empresas de servicios de logística de importación de carga marítima, deben enfocarse en la gestión de los flujos de efectivo cuando planifiquen y supervisen sus finanzas, estableciendo metas financieras de corto plazo que sean alcanzables. Para el efecto, el cálculo del flujo de efectivo es la base del proceso de valuación y análisis del capital de trabajo. El flujo de efectivo se puede describir como la variación de entrada y salida de efectivo en un período determinado. Sirve tanto como un indicador de liquidez, como para medir la capacidad de generación de efectivo.

El énfasis del análisis debe ser en los flujos operativos, en vista de que están relacionados directamente con la prestación de los servicios a los clientes. El estado de flujos de efectivo es fundamental para evaluar e identificar la situación de liquidez. Cada rubro de entrada y salida de efectivo se deben ver en forma individual, para determinar algún movimiento que sea contrario a las políticas financieras establecidas; así mismo, se puede evaluar el grado de cumplimiento de metas proyectadas para medir eficiencia de la administración.

Para mejorar la gestión de los flujos de efectivo la propuesta es enfocarse en los siguientes temas:

- Pago de dividendos.
- Ingresos por servicios.
- Precio de fletes navieros.

4.2.1.1. Gestión de pago de dividendos

El pago de dividendos en los últimos años ha sido fijo, por un monto de Q1,000 miles, este valor ha afectado severamente el flujo de caja, lo cual disminuyó la capacidad del capital de trabajo. Para mejorar la gestión de flujos de efectivo, la propuesta es establecer un porcentaje, sobre el total de utilidad después de

impuestos del periodo, con un 30% en los próximos dos años proyectados, así los socios seguirán obteniendo pagos anualmente; en los siguientes tres años de la proyección, sería de acuerdo al comportamiento del flujo de efectivo, que podría ser un 90% sobre utilidades después de impuesto del periodo, dejando un margen en la utilidad después de impuestos, para incrementar las utilidades retenidas, esto para futuras eventualidades o capitalizaciones, y mostrar una mejor situación patrimonial ante los bancos y proveedores.

4.2.1.2. Ingresos por servicios

Es fundamental el nivel de ingresos por servicios de logística de importación de carga marítima. Para aumentar los ingresos por servicios, es esencial aumentar volumen de TEU's, que se transporten cada año (TEU, acrónimo del término en inglés Twenty-foot Equivalent Unit, Unidad Equivalente a Veinte Pies). Además, es un factor determinante ante las navieras, para las agencias de carga, el tener un volumen alto de carga, con lo cual se tiene una mejor imagen ante las navieras, demostrando un crecimiento favorable en el mercado.

Las tarifas que fijan las navieras es un factor externo, que se determinan por los movimientos en los mercados mundiales. Si las agencias de carga incrementan el volumen de contenedores que transportan anualmente, tendrán más posibilidad de negociar una mejor tarifa. Con base en las expectativas económicas favorables a nivel mundial y nacional se plantea un incremento conservador, que sería de un 5% para los próximos cuatro años, con respecto al último año (2018), y un 4% para el último año proyectado (año 5), que es el crecimiento promedio que maneja el sector. Para los gastos de operaciones, de acuerdo a la información proporcionada por las personas que proporcionaron la información financiera, de acuerdo a su experiencia para el área de gastos de operación para a el primer año proyectado sería un 4% del año anterior o base, para los próximos 4 años un 5%, claro esto va a depender de las políticas de cada empresa o las necesidades que tenga en su momento

Como complemento para el incremento de las ventas, se pretende la fidelización de los clientes, es decir que se deben hacer los esfuerzos para no perder ningún embarque, y los contenedores transportados en el año base; estos deberían ser lo mínimo de embarques que debería realizar para el año proyectado, con lo cual se garantiza que la proyección de TEU's sea como mínimo las transportadas el año anterior. El incremento en ventas lo deben enfocar a la captación de clientes nuevos, lo cual será tarea del área comercial en el logro de esta meta.

4.2.1.3. Precio de fletes navieros

La mejora en los precios de los fletes navieros es un tema muy complicado y por lo mismo, la proyección de las tarifas para los próximos años es muy complicado, debido a que las políticas de las navieras es hacer cambios mensuales. Que puede subir o bajar de acuerdo al comercio internacional o la demanda existente.

La estrategia se enfoca en la posibilidad de mejorar las tarifas de compra a la naviera al incrementar la cantidad de contenedores transportados, para bajar los costos en los fletes marítimos; en la proyección se estima que se incrementarán en un 2%, sobre los costos del año anterior (2018), para los próximos dos años, y un 4% para el resto de la proyección.

4.2.2. Gestión de cuentas por cobrar

Las estrategias para la gestión de cobranza, incluyen:

- Que se cumpla y respete con la política de crédito de 60 días. Para el efecto se deben utilizar técnicas de cobranza moderna, así como una adecuada selección de los clientes.
- De existir saldos morosos de cuentas por cobrar recuperar en el menor tiempo posible, tener una adecuada gestión de cobro, que tome en cuenta el riesgo de pérdida (mínimo, aceptable y alto) y el comportamiento del cliente, para definir el tratamiento de cada caso.

- Las técnicas que deben incluir son: afabilidad y cortesía, mensajes escritos y electrónicos, aclarar condiciones de servicios, advertir consecuencias, renegociar plazos, exigir cumplimiento, entre otros.
- Deben encargarse de la recuperación de los créditos, administración y control de la cartera de clientes que garantice la adecuada captación de recursos.
- La supervisión constante de las cuentas por cobrar, es un aspecto determinante, para verificar el pago de los clientes, conforme a las condiciones crediticias establecidas.
- En casos de clientes con demasiada morosidad, se debe utilizar un proceso de cobro administrativo, a través de diversas formas de comunicación, recordar a los clientes el vencimiento de su saldo, a través de llamadas telefónicas, visitas personales al cliente.
- En casos extremos, cuando los procedimientos normales para recuperación del crédito no han dado resultados, se debe ejercer una acción legal por medio de la vía jurídica para recuperar la cuenta, aunque tampoco esto garantiza la recuperación de la deuda.
- Para tener apoyo del cliente interno, retroalimentar del comportamiento de los saldos de clientes, para involucrar a Gerencia General, Comercialización, Operaciones con contabilidad, para que estén informados.
- Una propuesta adicional es ofrecer un descuento por pronto pago (para nuestros análisis se propone un 2% tentativamente), que en términos generales las ventas se verían afectadas en valor neto de 1% sobre el total general de ventas anuales.

4.2.3. Gestión de cuentas por pagar a proveedores

En la gestión de cuentas por pagar, se debe tomar en cuenta que se manejan tres tipos de proveedores:

- Los agentes de origen, son los encargados de trasladar la mercadería o el contenedor de la bodega del proveedor al puerto más cercano
- Las navieras, encargados de transportar los contenedores.
- Finalmente están los operadores locales.

Las estrategias para la gestión de proveedores, son las siguientes:

- Para los agentes de origen solicitar de 90 a 120 días de crédito, con dos objetivos claramente establecidos, el primero es para tener un apalancamiento más amplio y segundo es para tomar en cuenta los gastos de transferencia.
- Con las navieras se debe negociar el plazo máximo que ellos puedan conceder, asociado a la negociación de mejores tarifas, para reducir los costos de operación y mejorar la rentabilidad.
- Con los operadores locales, debe obtenerse mejores condiciones crediticias, solicitando un plazo comprendido entre 60 a 75 días de crédito.

En términos generales y en promedio, se pueden proyectar una media de 60 días con los proveedores, para mejorar el apalancamiento operacional y la situación del capital de trabajo.

4.2.4. Gestión de la contratación de línea de crédito bancaria

Se propone la contratación de una línea de crédito bancaria (para nuestro caso se propone Q100 mil, claro que este monto puede variar, de acuerdo la necesidad que tenga la empresa que lo ponga en práctica), para disponer de fondos ante cualquier

eventualidad. Estos fondos únicamente se utilizarán en caso de emergencia, tal como es el caso de que alguna carga se vea comprometida por atraso en el pago a proveedores.

4.3. Evaluación de los resultados proyectados de las estrategias formuladas para la administración del capital de trabajo

A continuación, se presentan resultados de la investigación relacionados con las proyecciones financieras para la evaluación de los resultados proyectados de las estrategias propuestas para la administración del capital de trabajo y comprobar la eficacia de la propuesta de gestión de flujos de efectivo, cuentas por cobrar y proveedores, en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima en Guatemala.

4.3.1. Estados financieros proyectados

A continuación, se presentan estados financieros proyectados para los próximos cinco años, los cuales incluyen las proyecciones de ventas, costos y el impacto de las estrategias propuestas para la administración del capital de trabajo, cuentas por cobrar y proveedores.

4.3.1.1. Estado de resultados proyectado

A continuación, se presenta el estado de resultados proyectados para los próximos cinco años.

En la tabla No. 17, se puede ver la proyección de los estados resultados para los próximos cinco años proyectados.

Tabla 17: Proyección del estado de resultados

CONSOLIDADOS, S.A.

Años base 2018, proyectado a 5 años

Cifras en miles de quetzales

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Servicios prestados	38,606	40,536	42,563	44,691	46,479	48,338
(-) Dto. por pronto pago		405	426	447	465	483
Ingresos netos	38,606	40,131	42,137	44,244	46,014	47,855
Otros ingresos						
Ingresos financieros	8	9	9	10	11	12
Otros ingresos y gastos	46	51	56	62	62	62
	54	60	65	72	73	74
Costo de los servicios	32,214	32,858	33,515	34,856	36,250	37,700
Margen bruto	6,446	7,333	8,687	9,460	9,837	10,229
Gastos de operación						
Gastos de operación	2,603	2,708	2,843	2,985	3,134	3,291
Gastos de administración	2,781	2,892	3,036	3,188	3,348	3,515
Resultado de ope.	1,062	1,733	2,808	3,287	3,355	3,423
Otros gastos						
Gastos financieros	333	219	83	15	15	15
Utilidad del período	729	1,412	2,613	3,149	3,216	3,284
ISR (25%)	182	353	653	787	804	821
Utilidad por distribuir	547	1,059	1,960	2,362	2,412	2,463

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

La proyección del estado de resultados, muestra el impacto de las estrategias, que se basan principalmente en mejorar de las ventas y baja sustancial en los costos de los servicios; sin embargo, se estima una mejora en los resultados, debido al incremento en las ventas y a una mejora en la eficiencia del manejo de los costos, lo cual permite que se tenga un incremento en las ganancias, se estima obtener Q3,423 de resultado en la operación para el año 5. Los gastos financieros también

se reducen drásticamente, por la disminución de los préstamos bancarios. La utilidad por distribuir se incrementa a Q2,463 para el año 5.

Tabla 18: Proyección del estado de resultados, análisis horizontal
CONSOLIDADOS, S.A.
Años base 2018, proyectado a 5 años
Cifras en porcentajes

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Servicios prestados	5%	5%	5%	4%	4%
(-) Dto por pronto pago	100%	5%	5%	4%	4%
Ingresos netos	4%	5%	5%	4%	4%
Otros ingresos					
Ingresos financieros	13%	0%	11%	10%	9%
Otros ingresos y gastos	11%	10%	11%	0%	0%
	11%	8%	11%	1%	1%
Costo de los servicios	2%	2%	4%	4%	4%
Margen bruto	14%	18%	9%	4%	4%
Gastos de operación					
Gastos de operación	4%	5%	5%	5%	5%
Gastos de administración	4%	5%	5%	5%	5%
Resultado de operación	63%	62%	17%	2%	2%
Otros ingresos y gastos					
Gastos financieros	-34%	-62%	-82%	0%	0%
Utilidad del período	94%	85%	21%	2%	2%
ISR (25%)	94%	85%	21%	2%	2%
Utilidad por distribuir	94%	85%	21%	2%	2%

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

En la tabla No. 18, se presenta un análisis horizontal, con las variaciones porcentuales de los estados de resultados, que tiene cada uno de los años proyectados comprada con el año base.

En los tres años de la proyección se estima un incremento en los ingresos de 5% y para los últimos dos años un incremento de 4%, para efectos de visualización no

son representativos ya que la base para el análisis es el total de los ingresos, que representan el 100%

En el área de costos se cumple con un 2%, para los primeros dos años proyectados y 4% para los tres siguientes, que cumple con las estimaciones.

En los gastos de operaciones, el incremento del 4% para el primer año proyectado y un 5% para los próximos 4 años de a proyección.

Tabla 19: Proyección del estado de resultados, análisis vertical

CONSOLIDADOS, S.A.

Años base 2018, proyectado a 5 años

Cifras en porcentajes

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Servicios prestados	100%	100%	100%	100%	100%
(-) Dto por pronto pago	0.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Ingresos netos	100%	99%	99%	99%	99%
Otros ingresos					
Ingresos financieros	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Otros ingresos y gastos	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
	0%	0%	0%	0%	0%
Costo de los servicios	81%	79%	78%	78%	78%
Margen bruto	18%	20%	21%	21%	21%
Gastos de operación					
Gastos de operación	6.7%	6.7%	6.7%	6.7%	6.8%
Gastos de administración	7.1%	7.1%	7.1%	7.2%	7.3%
Resultado de operación	4.3%	6.6%	7.4%	7.2%	7.1%
Otros ingresos y gastos					
Gastos financieros	0.5%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%
Utilidad del período	3.5%	6.1%	7.0%	6.9%	6.8%
ISR (25%)	0.9%	1.5%	1.8%	1.7%	1.7%
Utilidad por distribuir	2.6%	4.6%	5.3%	5.2%	5.1%

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

Esta tabla se realizó como complemento del análisis vertical del estado de resultados proyectados, con la presentación únicamente porcentualmente, y nos muestra los cambios de las estrategias propuestas, aunque no se observa el incremento de los ingresos por servicios, en vista de que esta es la base de comparación de los demás rubros

El costo de los servicios de 81% sobre las ventas de 2018, baja a 79% el primer año, a 78% los siguientes años, debido a la mejora en la gestión con los proveedores.

La utilidad por distribuir (utilidad después de impuestos), sube de 1.4% en el año 2018 a 2.6% en primer año y en los siguientes años cambia a entre 4.6% y 5.3%, esto es el margen de utilidad a distribuir.

Como se ve esta tabla únicamente nos muestra las variaciones porcentuales para mostrar la representación porcentual de los demás rubros comparados con las ventas.

4.3.1.2. Balance general proyectado

A continuación, se presenta el balance general proyectado para los próximos cinco años, tomando como base el 2018, que es el último con el que se cuenta información y muestra los cambios derivados de las estrategias sugeridas para mejorar el capital de trabajo.

Tabla 20: Proyección del balance general

CONSOLIDADOS, S.A.

Años base 2018, proyectado a 5 años

Cifras en miles de quetzales

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo no corriente						
Activos fijos	485	485	485	534	587	646
Depreciación acum.	-118	-224	-314	-471	-565	-610
Suma activo no corriente	367	261	171	63	22	36
Activo corriente						
Cuentas por cobrar	6,101	5,005	5,250	5,545	5,818	6,048
Estimación ctas. inc.	-183	-150	-158	-166	-175	-181
Caja y bancos	1,068	3,948	4,818	5,348	5,520	5,692
Impuestos por cobrar	15	16	17	18	19	20
Anticipos	17	17	18	19	20	21
Suma activo corr.	7,018	8,836	9,946	10,763	11,203	11,599
Total de activo	7,386	9,098	10,117	10,826	11,225	11,635
Pasivo y patrimonio						
Pasivo no corriente						
Préstamos bancarios	1,526	831	100	100	100	100
Suma pasivo no cor.	1,526	831	100	100	100	100
Pasivo corriente						
Proveedores del ext.	2,571	3,571	3,642	3,716	3,790	3,868
Ctas por pagar locales	1,318	1,830	1,868	1,904	1,942	1,982
Suma pasivo cor.	3,889	5,401	5,510	5,620	5,733	5,851
Suma del pasivo	5,415	6,232	5,610	5,720	5,833	5,951
Patrimonio						
Capital autorizado	3,572	3,572	3,572	3,572	3,572	3,572
Capital por suscribir	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500
Ganancias acum.	353	736	1,476	1,673	1,908	2,150
Utilidad del período	547	1,059	1,960	2,361	2,412	2,463
Total patrimonio	1,972	2,867	4,508	5,106	5,392	5,685
Suma capital y pas.	7,386	9,098	10,117	10,826	11,225	11,635

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El resultado del balance general proyectado para los próximos cinco años, muestra los cambios para el mejoramiento de la operación financiera; uno de los rubros que se tiene el cambio más representativo observan en caja y bancos que aumenta su nivel, de Q1,068 miles en 2018 a Q3,948 miles en el año 1, y continúa incrementándose hasta alcanzar Q5,692 miles el último año proyectado.

Las cuentas por cobrar presente leves cambios que fueron con Q6,101 miles en 2018, disminuyen a Q5,005 miles el año 1, y los siguientes años, se observan valores de Q5,250 miles, Q5,545 miles, Q5,818 miles y Q6,048 miles, respectivamente. Esta fluctuación hacia el alza, de las cuentas por cobrar se debe al incremento esperado en los ingresos por servicios.

En el pasivo no corriente se termina de cancelar el préstamo con el que cuenta, y la adquisición un nuevo préstamo, para soportes los picos en la baja del saldo de caja de acuerdo a ciertas temporadas del año. Para el presente caso se proyecto Q 100 miles, pero este valor puede varias de acuerdo a las necesidades de compromisos que tenga la organización.

En el pasivo corriente, los incrementos se originan por las estrategias propuestas con los agentes de origen, navieras y operadores locales; así como el impacto en el incremento de los ingresos por servicios. Lo mismo sucede con las cuentas por pagar locales, como parte las mejoras en el manejo del capital de trabajo.

En términos generales se puede decir que, con los cambios propuestas, los objetivos necesarios para mejor el capital de trabajo se pueden ver los resultados en los 5 años proyectados.

Tabla 21: Proyección del balance general, análisis vertical

CONSOLIDADOS, S.A.

Años base 2018, proyectado a 5 años

Cifras en porcentajes

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo no corriente						
Activos fijos	6.6%	5.3%	4.8%	4.9%	5.2%	5.6%
Depreciación acumulada	-1.6%	-2.5%	-3.1%	-4.3%	-5.0%	-5.2%
Suma activo no corriente	5.0%	2.9%	1.7%	0.6%	0.2%	0.3%
Activo corriente						
Cuentas por cobrar	82.6%	55.0%	51.9%	51.2%	51.8%	52.0%
Estimación cuentas incobrables	-2.5%	-1.7%	-1.6%	-1.5%	-1.6%	-1.6%
Caja y bancos	14.5%	43.4%	47.6%	49.4%	49.2%	48.9%
Impuestos por cobrar	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
Anticipos	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
Suma activo corriente	95.0%	97.1%	98.3%	99.4%	99.8%	99.7%
Total de activo	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Pasivo y patrimonio						
Patrimonio						
Capital autorizado	48.4%	39.3%	35.3%	33.0%	31.8%	30.7%
Capital por suscribir y pagar	-33.8%	-27.5%	-24.7%	-23.1%	-22.3%	-21.5%
Ganancias acumuladas	4.8%	8.1%	14.6%	15.5%	17.0%	18.5%
Utilidad del período	7.4%	11.6%	19.4%	21.8%	21.5%	21.2%
Total patrimonio	26.7%	31.5%	44.6%	47.2%	48.0%	48.9%
Pasivo no corriente						
Préstamos bancarios	20.7%	9.1%	1.0%	0.9%	0.9%	0.9%
Suma pasivo no corriente	20.7%	9.1%	1.0%	0.9%	0.9%	0.9%
Pasivo corriente						
Proveedores del exterior	34.8%	39.2%	36.0%	34.3%	33.8%	33.2%
Cuenta por pagar locales	17.8%	20.1%	18.5%	17.6%	17.3%	17.0%
Suma pasivo corriente	52.7%	59.4%	54.5%	51.9%	51.1%	50.3%
Suma del pasivo	73.3%	68.5%	55.4%	52.8%	52.0%	51.1%
Suma capital y pasivo	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El análisis vertical del balance general proyectado a cinco años, revela cambios en la estructura financiera. Los activos corrientes cambian de 95% sobre activos totales en 2018 a 97.1% en el primer año proyectado y sigue en aumento, debido a que los activos fijos se mantienen constantes y se incrementa significativamente el efectivo en caja y bancos.

En el pasivo, el pasivo no corriente disminuye drásticamente con la amortización de préstamos bancarios, y el pasivo corriente mantiene su nivel debido a las cuentas por pagar a proveedores del exterior y proveedores locales.

En la estructura del pasivo y capital, el nivel del pasivo de 73.3% en 2018 cambia a 68.5% en el primer año, y en los siguientes años cambia a 55.4%, 52.8%, 52.0% y 51.1%, respectivamente, sobre el activo total. Consecuentemente, el patrimonio se fortalece al final del año 5 proyectado, es una estructura financiera equilibrada con un patrimonio de 48.9% y un pasivo de 51.1% sobre el total de activos.

4.3.2. Análisis de flujos de efectivo proyectados

A continuación, se presenta el flujo de efectivo proyectado para los siguientes cinco años, observándose para el efecto que tiene los cambios sugeridos en el comportamiento de la liquidez para el sector objeto de estudio.

Tabla 22: Proyección del estado de flujos de efectivo

CONSOLIDADOS, S.A.

Años proyectado

Cifras en miles de quetzales

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad del ejercicio	1,059	1,960	2,361	2,412	2,463
Actividades de Operación					
Cuentas por cobrar	1,096	-245	-295	-273	-230
Impuestos por cobrar	-1	-1	-1	-1	-1
Anticipos	-1	0	-1	-2	-1
Proveedores del exterior	1,000	71	74	74	78
Proveedores locales	512	38	36	38	40
Efectivo neto, actividad de operación	2,606	-137	-187	-164	-114
Actividades de Financiamiento					
Activos fijos	0	0	-49	-53	-59
Efectivo neto, actividad de financiamiento	0	0	-49	-53	-59
Actividades de Inversión					
Préstamos bancarios	-695	-731	0	0	0
Pago de dividendos	-230	-318	-1,763	-2,126	-2,171
Efectivo neto, actividad de inversiones	-925	-1,049	-1,763	-2,126	-2,171
Operaciones no Efectivo					
Estimación cuentas incobrables	34	7	9	8	7
Depreciación acumulada	106	89	159	95	46
Operaciones no efectivo	140	96	168	103	53
Flujo neto de efectivo y equivalente	2,880	870	530	172	172
Saldo inicial de efectivo o equivalente	1,068	3,948	4,818	5,348	5,520
Saldo final de bancos	3,948	4,818	5,348	5,520	5,692

Fuente: Elaboración propia, con base en información de empresas de servicios de logística de importación

El flujo neto de efectivo proyectado, muestra variaciones positivas en los flujos totales de efectivo, principalmente en el año 1 por valor de Q2,880 miles. Luego va en descenso con valores de Q870, Q529 miles, Q172 miles y Q172 miles, sucesivamente.

El flujo neto por actividades de operación se proyecta positivo el primer año por valor de Q2,607, lo cual es una mejora significativa para la eficiencia de operación y la liquidez. En los siguientes períodos tiene resultados levemente negativos por valor de Q137 miles, Q186 miles, Q163 miles y Q114 miles, respectivamente.

El flujo neto de actividades de inversión, es mínima la salida de efectivo, dado a que no se hace mayor inversión más que en el equipo de computación y accesorios para tener un ambiente de trabajo idóneo, con el colaborador.

El flujo neto de actividades de financiamiento, refleja una mejoría con relación al año base, esto se debe a que se terminó de realizar el pago del préstamo, se cambió la política en el pago de dividendos mejorando sustancialmente este rubro del flujo sería de Q134, Q911, Q598, Q287 Q292 miles, para los años proyectados respectivamente.

Para el mejoramiento del flujo de efectivo, se tomaron medidas relacionadas con la gestión de cobro, proveedores y pago de dividendos, lo cual ha permitido el incremento del saldo en caja y bancos. La amortización del préstamo bancario en los dos primeros años, también ayudó a mejorar el flujo de efectivo de los siguientes años.

4.3.3. Razones financieras proyectadas

Las razones financieras proyectadas, presentan los siguientes resultados.

4.3.3.1. Indicadores de liquidez

La liquidez corriente y prueba del efectivo, se realizaron las pruebas respectivas, que muestran los resultados siguientes:

4.3.3.1.1. Liquidez corriente

La liquidez corriente relaciona los activos corrientes con los pasivos corrientes, en número de veces que estos rotan en un periodo determinado. Con lo cual tendremos la capacidad de cumplir las obligaciones.

Tabla 23: Análisis de la liquidez corriente

CONSOLIDADOS, S.A.

Años base 2018, proyectado a 5 años

Cifras en miles de quetzales

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos Corrientes	7,018.5	8,836.4	9,945.5	10,762.8	11,202.6	11,599.3
(÷) Pasivos Corrientes	3,888.6	5,400.8	5,509.6	5,620.1	5,732.7	5,850.6
Liquidez Corriente	1.80	1.64	1.81	1.92	1.95	1.98

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El resultado al inicio del año 1 proyectado de 1.64 veces, muestra un descenso con respecto al año base (2018), el cual fue de 1.80, esto debido al crecimiento de los rubros de pasivos corrientes, proveedores del exterior y locales, con el aumento de los días de crédito, con lo cual se aprovechar al máximo el diferimiento de pago, con lo que se ven los beneficios, al incremento de la liquidez, que sería de 1.81, 1.92, 1.95 y 1.98, en los años 2, 3, 4 y 5 respectivamente.

A partir del año 2, la liquidez corriente mejora a 1.81 veces y sigue el incremento en los siguientes años hasta obtener en 1.98 veces en el año 5, que significa que se dispone de 1.98 quetzales por cada quetzal de pasivo corriente, lo cual evidencia capacidad de la liquidez para cubrir el pago oportuno de sus obligaciones de corto plazo.

4.3.3.1.2. Prueba del efectivo

La prueba del efectivo, muestra los siguientes resultados:

Tabla 24: Prueba del efectivo
CONSOLIDADOS, S.A.
Años base 2018, proyectado a 5 años
Cifras en miles de quetzales

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja y Bancos	1,068.2	3,948.2	4,818.4	5,347.6	5,520.4	5,691.8
(÷) Pasivos corrientes	3,888.6	5,400.8	5,509.6	5,620.1	5,732.7	5,850.6
Prueba del efectivo	0.27	0.73	0.87	0.95	0.96	0.97

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El incremento en la disponibilidad de caja y bancos se refleja en los resultados de este indicador. El resultado de 0.27 en 2018, se incrementa a 0.73 en el año 1 proyectado y sigue creciendo los años sucesivos, debido a mejoras en la recuperación de la cartera de créditos y el diferimiento en el pago a proveedores. Así como el manejo en el pago de los dividendos.

4.3.3.2. Indicadores de actividad

Los indicadores de actividad miden la eficiencia de la administración de las cuentas por cobrar y pagar.

4.3.3.3. Rotación de cuentas por cobrar y período promedio de cobro (PPC)

La rotación de cuentas por cobrar proyectada, muestra los resultados siguientes:

Tabla 25: Rotación de las cuentas por cobrar**CONSOLIDADOS, S.A.****Años base 2018, proyectado a 5 años**

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Política
Servicios (80% crédito)	30,89	32,43	34,05	35,75	37,18	38,67	
(÷) Cuentas por cobrar	5,92	4,85	5,09	5,38	5,64	5,87	
RCC	5.2	6.7	6.7	6.6	6.6	6.6	6

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

La política establecida de 6 rotaciones anuales, sirve de base de comparación para los resultados proyectados, que muestran niveles de rotación de entre 6.6 y 6.7 veces, con lo cual cumplen sobradamente la política establecida y mejoran sustancialmente la rotación del año 2018 que era de 5.2 veces. Mientras más veces rote la cartera de crédito, más flujos de ingreso de efectivo genera, en beneficio de la liquidez y el aumento del capital de trabajo. El período promedio de cobro, muestra los resultados siguientes:

Tabla 26: Período promedio de cobro (PPC)**CONSOLIDADOS, S.A.****Años base 2018, proyectado a 5 años****Cifras en miles de quetzales**

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Política
Días del año	365	365	365	365	365	365	
(÷) Rotación de cuentas por cobrar	5.2	6.7	6.7	6.6	6.6	6.6	
Período promedio de cobro (PPC)	70	55	55	55	55	55	60

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

Tal como lo mostró la rotación de cuentas por cobrar, el período promedio de cobro proyectado en 55 días, mejora en 5 días, la política establecida en 60 días y en 15 días el período promedio de cobro del año 2018 que fue de 70 días.

4.3.3.4. Rotación de cuentas por pagar y período promedio de pago (PPP)

Los indicadores para medir el plazo medio de pago a proveedores, proyectan los siguientes resultados.

Tabla 27: Rotación de cuentas por pagar

CONSOLIDADOS, S.A.

Años base 2018, proyectado a 5 años

Cifras en miles de quetzales

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Política
Costo de los servicios	32,21	32,89	33,52	34,86	36,25	37,70	
(÷) Cuentas por pagar	3,89	5,40	5,51	5,62	5,73	5,85	
RCP	8.3	6.1	6.1	6.2	6.3	6.4	6

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

La rotación de cuentas por pagar proyectada en el año 1 de 6.1 veces, muestra una mejoría con respecto al año 2018, que fue de 8.3 veces, pues ésta afectaba negativamente la relación con los proveedores.

Los resultados proyectados inician con una rotación de 6.1 hasta 6.4 veces, lo cual cumple con la política establecida en 6 veces, en beneficio del capital de trabajo.

Tabla 28: Período promedio de pago (PPP)

CONSOLIDADOS, S.A.

Años base 2018, proyectado a 5 años

Cifras en miles de quetzales

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Política
Días del año	365	365	365	365	365	365	
(÷) Rotación de cuentas por pagar	8.3	6.1	6.1	6.2	6.3	6.4	
Período promedio de pago	44	60	60	59	58	57	60

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El período promedio de pago proyectado del año 1 de 60 días, aumenta 16 días con respecto a 2018, que fue de 44 días.

Este nivel se mantiene cercano a los 60 días en los siguientes años proyectados, con lo cual se cumple con la política establecida de 60 días, para hacerla congruente con la política de cobro, también de 60 días, en beneficio de la liquidez y del capital de trabajo.

4.3.4. Ciclo de conversión de efectivo proyectado

El ciclo de conversión de efectivo proyectado en días, muestra los siguientes resultados:

Tabla 29: Ciclo de conversión del efectivo en días
CONSOLIDADOS, S.A.
Años base 2018, proyectado a 5 años

	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Política
Período promedio de cobro	70	55	55	55	55	55	60
(-) Período promedio de pago	44	60	60	59	58	57	60
Ciclo de conversión de efectivo (CCE)	26	-5	-5	-4	-2	-1	0

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El resultado de la comparación del ciclo de cobro con respecto al ciclo de pago, muestra resultados negativos, lo cual es favorable para la liquidez y el capital de trabajo, pues significa que no es necesario recurrir a financiamiento externo, en vista de que la recuperación del efectivo de las cuentas por cobrar sucede antes del vencimiento del plazo promedio de pago a proveedores.

Con base en el ciclo de conversión del efectivo en días, se calcula en ciclo de conversión del efectivo en unidades monetarias.

Tabla 30: Ciclo de conversión del efectivo en unidades monetarias

CONSOLIDADOS, S.A.

Años base 2018, proyectado a 5 años

Cifras en miles de quetzales

Descripción	2018	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuentas por cobrar						
Servicios prestados	30,885	32,429	34,050	35,753	37,183	38,670
Período de cuentas por cobrar	70	55	55	55	55	55
Días calendarios	365	365	365	365	365	365
Monto cuentas por cobrar	5,918	4,855	5,093	5,379	5,644	5,867
Ciclo Operativo	5,918	4,855	5,093	5,379	5,644	5,867
Cuentas por pagar						
Costo de los servicios prestados	32,214	32,858	33,515	34,856	36,250	37,700
Período de cuentas por pagar	44	60	60	59	58	57
Días calendarios	365	365	365	365	365	365
Monto cuentas por pagar	3,889	5,401	5,510	5,620	5,733	5,851
Ciclo de conversión del efectivo	2,030	-546	-417	-241	-89	-16

Fuente: Elaboración propia año 2019, con base en información de empresas de servicios de logística de importación.

El resultado de la proyección del ciclo de conversión de efectivo en unidades monetarias es satisfactorio, en vista de que de Q2,030 miles de necesidades de financiamiento externo en 2018, los años proyectados 1 al 4 no evidencia necesidad de apalancamiento y en el año 5 proyectado, la necesidad de financiamiento es mínima (Q16 miles).

Con las estrategias planteadas, se observan cambios favorables en la administración del capital de trabajo, en empresas nacionales que prestan servicios de logística en la importación de carga marítima con destino a Guatemala.

CONCLUSIONES

1. Los resultados de la investigación realizada confirman la hipótesis enunciada, que la aplicación de estrategias, permiten aumentar la eficiencia de la gestión de los flujos de efectivo, gestión de cobro y de pago, el aumento de la disponibilidad de fondos, aprovechamiento al máximo del crédito de proveedores.
2. El análisis histórico de la situación de liquidez y el capital de trabajo de los últimos tres períodos, revela los aspectos del flujo neto de efectivo ha sido negativa, la liquidez corriente ha disminuido, los indicadores de actividad muestran una rotación de cuentas por cobrar inferior a la política del sector, el ciclo de conversión de efectivo ha fluctuado, la antigüedad de saldos de cuentas por cobrar muestra un evidente de deterioro, en la recuperación.
3. Las estrategias para la administración del capital de trabajo, se enfocan a la gestión de los flujos de efectivo, durante los próximos cinco años, siendo lo siguientes aspectos a tomar en cuenta, el pago de dividendos, mejorar los ingresos por servicios, con el aumento del volumen de carga, y aprovechar las expectativas favorables de la economía y una buena imagen empresarial. La buena gestión en las cuentas por cobrar, deben enfocarse a la recuperación de los saldos morosos, a través del análisis de riesgo de pérdida y del comportamiento de cada cliente. La gestión de cobranza debe aplicar técnicas graduales de afabilidad y cortes, las estrategias para la gestión de las cuentas por pagar a proveedores, se analizan por separada para saber el servicio de nos prestan y en base usar los mecanismos necesarios para mejorar el alargar los días de pago.
4. Gestionar un financiamiento a través de la contratación de una línea de crédito bancaria, para disponer de fondos ante cualquier eventualidad, el monto a

solicitar dependería de la necesidad de cada institución que lo ponga en práctica.

5. La evaluación de los resultados proyectados a cinco años, se la aplicación de estrategias para la administración del capital de trabajo, se aplica sobre los siguientes puntos, mejor el flujo total de efectivo neto, la liquidez corriente proyectada presenta una mejorar sustancialmente, así como la rotación de cuentas por cobrar cambia. La rotación de cuentas por pagar baja y el período promedio de pago, con esto se aprovechar al máximo el diferimiento en el pago a proveedores.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere la implementación de las estrategias formuladas para la administración del capital de trabajo, flujos de efectivo, cuentas por cobrar y pagar, en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima en Guatemala, para aumentar la eficiencia de la gestión de los flujos de efectivo, gestión de cobro y de pago, el aumento de la disponibilidad de fondos, aprovechamiento al máximo del crédito de proveedores.
2. Es necesaria la revisión y actualización de los datos financieros, indicadores, antigüedad de saldos, tarifas de servicios, fletes navieros, entre otros, para contar con cifras exactas y resultados certeros. Llevar a cabo un estudio para la determinación de la estructura óptima de capital en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima, para aprovechar al máximo tanto el capital propio, como el capital externo y maximizar los resultados de rentabilidad
3. Estar al pendiente del entorno económico, así como todo lo relacionado con los agentes de origen, navieras, operadores locales, para la importación de carga marítima con destino a Guatemala, para advertir oportunamente las oportunidades y amenazas que puedan afectar a las empresas de servicios de logística de importación de carga marítima.
4. Buscar e implementar nuevas técnicas y estrategias de mercado, administración financiera y de capital de trabajo, para evaluar su aplicabilidad en los servicios de logística de importación de carga marítima.
5. Realizar investigaciones adicionales en empresas de servicios de logística de importación de carga marítima, relacionadas con la planeación financiera estratégica, para aprovechar las ventajas de su implementación para la determinación de metas y objetivos estratégicos, proyecciones y elaboración

de presupuestos de ventas, costos, caja, estados financieros proforma, entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

Allen, F.; Myers, S.; y Brealey, R. (2015). Principios de finanzas corporativas. México. McGraw-Hill Interamericana. Novena Edición.

Arias Ranero, Antonio. (2012). Incoterms 2010, ¿Qué son?, ¿Para qué sirven? España. Formación Alcalá.

Berk, J. y DeMarzo, P. (2008). Finanzas Corporativas. México. Pearson Educación. Primera Edición.

Besley, S. y Brigham, E. (2009). Fundamentos de administración financiera. México. CENGAGE Learning. Decimocuarta Edición.

Bodie, Z. y Merton, R. (1999). Finanzas. México. Prentice Hall. Primera Edición

Bonsón, E.; Cortijo, V.; y Flores, F. (2009). Análisis de Estados Financieros: Fundamentos Teóricos y Casos Prácticos. México. Pearson Educación. Primera Edición.

Bravo Santilla, L. M.; Lambretón Torres, V.; y Márquez González, H. (2007). Introducción a las Finanzas. México. Pearson Educación. Primera Edición.

Castillo, M. (2019). Antecedentes de Empresas de Logística en Guatemala. Entrevista con miembro de la junta directiva de la AGAC (Asociación Guatemala de Agencias de Carga).

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (En inglés: International Accounting Standards Board, IASB). Norma Internacional de Contabilidad 1. Presentación de Estados Financieros.

Court, E. (2009). Aplicaciones para Finanzas Empresariales. México. Pearson Educación. Primera Edición.

Chandler, A. Jr. & James, W. C. (2000). A Nation Transformed by Information: How Information Has Shaped the United States from Colonial Times to the Present. Oxford University Press.

Ehrhardt, M. y Brigham, E. (2007). Finanzas corporativas. México. CENGAGE Learning. Segunda Edición.

Eiteman, D.; Stonehill, A.; y Moffet, M. (2011). Las finanzas en las empresas multinacionales. México. Pearson Educación. Decimosegunda Edición.

Escudero Serrano, M.J. (2016). Logística de almacenamiento España.

Gallagher, T. J. y Andrew J. D. Jr. (2011). Administración Financiera Teoría y Práctica. Bogotá, Colombia. Editorial Prentice Hall, Segunda Edición.

Gitman, L. J.; Zutter, J. (2012). Principios de administración financiera. México. Pearson Educación. Decimosegunda Edición.

Guajardo Cantú, G. y Andrade de Guajardo, N. E. (2008). Contabilidad Financiera. México: McGraw-Hill/Interamericana. Quinta Edición.

Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C.; y, Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación. México. McGraw-Hill Interamericana. Sexta Edición.

Madura, F. (2009). Administración financiera internacional. México. CENGAGE Learning. Segunda Edición.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. MINCETUR. (2009). Guía de orientación al usuario del transporte acuático. Perú.

Monteverde, E. (2010). Finanzas Corporativas. Argentina. CENGAGE Learning. Primera Edición.

Morenilla Jiménez, M. (2011). La influencia de la invención y desarrollo del contenedor en el comercio internacional y en ámbitos ajenos al mismo (construcción naval y urbanismo de ciudades portuarias). España.

Moyer R.; McGuigan J.; y Kretlow, W. (2005). Administración financiera contemporánea. México. CENGAGE Learning. Novena Edición.

Ordoñez Quezada, L. M. (2004). Importaciones y Logística en Empresas Guatemaltecas. Universidad Rafael Landívar. Facultad de Ciencias Económicas.

Pinson, L. (2003) Anatomía de un Plan de Negocio. Una guía gradual para comenzar inteligentemente, levantar el negocio y asegurar el futuro. Estados Unidos de América. Editorial Dearborn Trade. Segunda Edición.

Rodríguez Morales, L. (2012). Análisis de estados financieros un enfoque en la toma de decisiones. México. McGraw-Hill Interamericana. Primera Edición.

Ross, A.; Westerfield, R.; y Jaffe, J. (2012). Finanzas Corporativas. México. McGraw-Hill Interamericana. Novena Edición.

Sical Díaz, Y. J. (2011). El transporte marítimo y su incidencia en el comercio marítimo de Centroamérica, antes y durante la crisis económica comparación período 2007-2009. Licenciatura en Ciencias Políticas. Universidad de San Carlos de Guatemala.

United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD. (2010). El transporte marítimo.

Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Documentación Vitalino Girón Corado. (2001). Normas para la Elaboración de Bibliografías en Trabajos de Investigación. Licda. Dina Jiménez de Chang. Segunda Edición.

Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado. (2018). Guía metodológica para la elaboración del plan e informe de investigación de postgrado de Ciencias Económicas.

Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado. (2018). Normativo de Tesis para optar al grado de Maestro en Ciencias.

Van Horne, J. C. y Wachowicz, J. M. (2010). Fundamentos de administración financiera. México. Pearson Educación. Decimotercera Edición.

Warren, S.; Reeve, M.; y Duchac, E. (2010). Contabilidad administrativa. CENGAGE Learning. Décima edición.

Welsch, G. A.; Hilton, R. W.; Gordon, P. N.; y Rivera Noverola, C. (2005). Presupuestos. Planificación y Control de Utilidades. México. Pearson Educación. Sexta edición.

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Estado de resultados, análisis vertical.....	49
Tabla 2: Estado de resultados, análisis horizontal	51
Tabla 3: Balance general análisis vertical	54
Tabla 4: Balance general análisis horizontal	57
Tabla 5: Flujo de efectivo	59
Tabla 6: Liquidez corriente	61
Tabla 7: Prueba del efectivo.....	62
Tabla 8: Rotación de cuentas por cobrar	63
Tabla 9: Período promedio de cobro (PCC)	64
Tabla 10: Rotación de cuentas por pagar	65
Tabla 11: Período promedio de pago (PPP).....	66
Tabla 12: Rotación de los activos totales	66
Tabla 13: Índice de endeudamiento	67
Tabla 14: Ciclo de conversión del efectivo en días	68
Tabla 15: Ciclo de conversión del efectivo (monetario).....	69
Tabla 16: Antigüedad de saldos de cuentas por cobrar	70
Tabla 17: Proyección del estado de resultados.....	77
Tabla 18: Proyección del estado de resultados, análisis vertical.....	79

Tabla 19: Proyección del balance general	81
Tabla 20: Proyección del balance general, análisis vertical	83
Tabla 21: Proyección del estado de flujos de efectivo.....	85
Tabla 22: Análisis de la liquidez corriente	87
Tabla 23: Prueba del efectivo.....	88
Tabla 24: Rotación de las cuentas por cobrar	89
Tabla 25: Período promedio de cobro (PPC)	89
Tabla 26: Rotación de cuentas por pagar	90
Tabla 27: Período promedio de pago (PPP).....	90
Tabla 28: Ciclo de conversión del efectivo en días	91
Tabla 29: Ciclo de conversión del efectivo en unidades monetarias	92

GLOSARIO

AGAC (Asociación Guatemalteca de Agencias de Carga): Asociación que tiene por objeto agrupar a todas las personas individuales o jurídicas de Guatemala, que se dediquen a prestar los servicios relacionados con manejo de carga, bienes o mercadería de terceros.

B/L (Bill of Lading): Documento que sirve como evidencia del contrato de transporte entre el expedidor y la naviera. Es emitido por la naviera o su agente y en él se hace constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de destino a bordo del buque indicado, y bajo las condiciones acordadas entre el vendedor y el comprador de la mercancía.

Calado: Profundidad que alcanza en el agua la parte sumergida de una embarcación.

CFR (Cost and Freight): El vendedor paga el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido. El riesgo se transfiere al comprador cuando la mercancía ha sido cargada a bordo del buque en el país de exportación. El embarcador es responsable de los costos de origen, incluyendo el despacho de exportación y los costos de flete para el transporte hasta el puerto convenido.

CIF (Cost, Insurance & Freight): El vendedor pondrá la mercancía a disposición del comprador en el puerto de destino convenido, realizando el transporte local en origen, los trámites de exportación, contratación del seguro y el transporte internacional de la mercancía.

CIP (Carriage and Insurance Paid to): El vendedor es responsable de la entrega de las mercancías en destino, del coste del transporte internacional y del seguro.

Contendor: Recipiente de carga para el transporte marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal. Se trata de unidades estancas que protegen las mercancías de la climatología y que están fabricadas de acuerdo con la normativa ISO.

CPT (Carriage Paid To): El vendedor será quien pague el flete del transporte de la mercancía hasta el destino convenido. Además de los daños o pérdidas, y cualquier otro gasto adicional ya que los acontecimientos que sucedan después que la mercancía ha sido entregada al transportista, se transferirá al comprador la custodia sobre la mercancía habiendo pasado el seguro.

Graneleros: Es un barco que se dedica al transporte de cargas secas a granel. Suele tratarse de un buque mercante de gran tamaño (hasta 200 000 toneladas de peso muerto —TPM—), superando en algunos casos los 300 m de eslora, que normalmente navega a baja velocidad.

EXW (ex works): El vendedor en la operación de compraventa nacional o internacional de mercancías; ya que establece que el vendedor debe de realizar la entrega de las mercancías empacadas y embaladas apropiadamente para su exportación, en su establecimiento (taller, bodega, almacén, etc.).

Factorías: En la época colonial se le llamaba aciertos establecimientos instalados en las colonias, y dedicados al comercio con la metrópoli.

FAS (free Alongside Ship): El vendedor realiza sus obligaciones una vez que ha puesto o colocado la mercancía al costado del buque (por ejemplo, en un muelle) en el puerto de embarque convenido y efectuado ya en el despacho de exportación.

FCA (Free Carrier): El vendedor pondrá la mercancía a disposición del comprador que deberá descargarla del transporte del comprador aportando para esta operación sus propios medios.

Fletamento: Es la contratación de buques entre cargadores que necesitan transportar grandes volúmenes de mercancía y navieros que disponen de buques apropiados para esa carga.

FOB (Free On Board): El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Freight Forwarder: Un transitario, también conocido como embarcador o agente de carga, es una persona física o jurídica que presta servicios en el transporte internacional de mercancías. Es un intermediario entre el exportador o importador y las compañías de transporte.

INCOTERMS (international commercial terms): Son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías acerca de las condiciones de entrega de las mercancías.

ISO (International Organization for Standardization): Una organización para la creación de estándares internacionales compuesta por diversas organizaciones nacionales de normalización.

NVOCC (Non Vessel Operating Common Carrier): Es una persona natural o jurídica que oferta servicios regulares de consolidación marítima, a través de la reserva de espacio en buque para los envíos en representación del consignatario de buques.

Off Shore: Empresas con sede en un determinado país, de trasladar o construir fábricas o centros de producción en otro país, donde por lo general enfrentarán menores costos en mano de obra, menor presión en leyes laborales, menor cantidad de normativas gubernamentales, reducción de otro tipo de costos, u otros beneficios cualesquiera desde el punto de vista del lucro económico para la empresa

Organismo rector: Personas natural o jurídica que sirve para la realización de un propósito.

Unívoca: Que tiene igual naturaleza o valor que otra cosa.

Puerto Fondiador: Lugar costero o ribereño que dispone de la profundidad necesaria para poder fondear en él las embarcaciones.

Retail: Es un sector económico que engloba a las empresas especializadas en la comercialización masiva de productos o servicios uniformes a grandes cantidades de clientes.

VLCC (Very large crude carriers): Buque cisterna diseñado específicamente para el transporte de crudo o productos derivados del petróleo.