

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



**ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DE FLUJO DE CAJA Y SU IMPACTO EN LA
LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA MAQUILADORA DEDICADA A LA CONFECCIÓN DE
PRENDAS DE VESTIR EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA**



199821359 VILNA DELFINA AGUILAR CABRERA
Guatemala octubre 2020

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



ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DE FLUJO DE CAJA Y SU IMPACTO EN LA
LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA MAQUILADORA DEDICADA A LA CONFECIÓN DE
PRENDAS DE VESTIR EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA

Informe del trabajo profesional de graduación Grado de Maestro en Artes con base a la “Guía metodológica para la elaboración del plan de investigación e informe del trabajo profesional de graduación”. Aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SEPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado 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.

DOCENTE: MSc. Lic. Alfredo Augusto Paz Subillaga



AUTOR: VILNA DELFINA AGUILAR CABRERA

Guatemala octubre de 2020

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

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal I: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal II: Doctor. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal III: Vacante
Vocal IV: BR.CC. LL. Silvia María Oviedo Zacarías
Vocal V: P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO
PROFESIONAL DE GRADUACIÓN

Coordinador: MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Evaluador: MSc. Carlos Enrique Calderón Monroy
Evaluador: MSc. Armando Melgar Retolaza

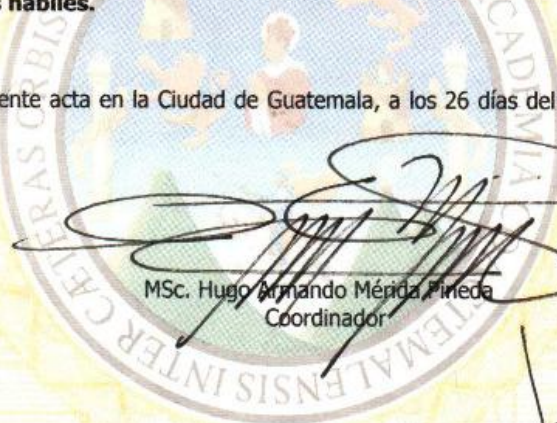


ACTA/EP No. 1412

ACTA No. MAF-F-001-2020

De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el **26 de septiembre de 2.020**, a las **14:00** para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciada **Vilna Delfina Aguilar Cabrera**, carné No. **199821359**, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, 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 "**ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DE FLUJO DE CAJA Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA MAQUILADORA DEDICADA A LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL MUNICIPIO DE 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 **75** 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 5 días hábiles.**

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 26 días del mes de septiembre del año dos mil veinte.



MSc. Hugo Armando Méndez Pineda
Coordinador

MSc. Carlos Enrique Calderón Monroy
Evaluador

MSc. Armando Melgar Retolaza
Evaluador

Lic. Vilna Delfina Aguilar Cabrera
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 Vilna Delfina Aguilar Cabrera, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro examinador del Jurado.

Guatemala, 16 de octubre de 2020.

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and strokes, positioned above the name of the coordinator.

(f)
MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Coordinador

Contenido

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1) ANTECEDENTES	1
2) MARCO TEORICO	10
3) METODOLOGÍA	29
4) DISCUSIÓN DE RESULTADOS	34
4.1) Análisis financiero situación actual de la empresa	34
4.2) Propuesta de análisis financiero por medio de flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala	45
4.3) Proyección de los resultados que se esperan alcanzar con el análisis financiero por medio de flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala.....	59
5) Conclusiones	68
6) Recomendaciones	71
7) Bibliografía	73

RESUMEN

El presente trabajo profesional de graduación se denomina: Análisis financiero por medio de flujo de caja y su impacto en la liquidez de una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala. Se tiene como planteamiento del problema el impacto del flujo de caja en la liquidez de una empresa. Lo cual ha permitido desarrollar todo el engranaje de investigación. Si bien algunos estudios han explorado el tema del flujo de caja es todavía preciso seguir el campo de investigación para casos específicos.

La utilidad del flujo de caja radica en poder efectuar proyecciones para conocer el impacto de este en la liquidez, con el objetivo de poder contar con una visión de los movimientos en un periodo de corto o mediano plazo para tomar decisiones orientadas a las mejoras.

El desarrollo de la investigación fue realizado en la industria textil guatemalteca, utilizando como unidad de análisis a una empresa maquiladora bajo el régimen del Decreto No. 29-89 del Congreso de la República de Guatemala. De la cual se ha utilizado la información proporcionada de los periodos del año 2018 al primer semestre del 2020 y una proyección del segundo semestre del 2020, sobre lo cual se efectuaron las proyecciones del 2021.

Durante el desarrollo de la investigación se ha utilizado el método científico que ha permitido el aprovechamiento de sus diferentes fases. La fase indagadora que permitió examinar fuentes secundarias de información. Mediante la fase demostrativa a través del análisis del flujo de caja se pudieron establecer las conexiones racionales del impacto del flujo de caja en la liquidez. Lo cual nos lleva a fase expositiva en donde se pone de manifiesto la información general, obtenida de la investigación y los resultados por medio del informe final.

Las técnicas de investigación documental la han permitido la compilación de la información veraz que tiene como respaldo esta investigación. Lo cual ha permitido la investigación de campo que ha permitido cotejar la información financiera histórica de

los años 2018, 2019, y primer semestre de 2020. Toda la información ha formado la base para la elaboración de flujos de caja proyectados y los análisis respectivos para definir y evaluar la situación financiera actual, así como definir la perspectiva del desarrollo de la gestión de la Empresa Textil, S.A.

Se logró establecer un análisis cuantitativo de los estados financieros, razones de liquidez y de flujos de caja proyectados por medio del punto de vista administración financiera en el objeto de estudio con proyecciones de flujo de caja del segundo semestre de 2020 con un déficit de liquidez de Q.21, 977.00 y año completo 2021 presentando también un déficit de liquidez de Q.1, 232, 316.00.

Se ha podido medir y cuantificar que en la liquidez actual de la empresa se encuentra con dígitos decrecientes, que han afectado las operaciones y sobre todo la liquidez. Presentan un resultado promedio que por cada quetzal que se debía a corto plazo la empresa tenía solamente Q.0.75 para respaldar la obligación, quedando Q.0.25 sin respaldar. Esto ha sido un dato razonablemente preocupante al no tener la capacidad financiera de liquidez para solventar las deudas a corto plazo.

Los datos han puesto de manifiesto que no se cuenta con capital de trabajo para la operatoria, pues e presentan rendimientos relativamente bajos en los años analizados 2019 y primer semestre del 2020. Lo que se ha manifestado históricamente también con cifras negativas en el 2018. Por lo cual se concluye la necesidad de hacer eficiente el manejo de los recursos, derivado de que no cuenta con un adecuado grado de liquidez y no posee capacidad en cumplimiento con las obligaciones a corto plazo.

Unas de las fortalezas que se presentan es una progresión positiva en el aumento en el volumen de ventas, en más del 25%, así como un buen manejo de las cuentas por cobrar. Otro de los importantes parámetros es la existencia de un alto inventario el cual se puede utilizar para negociar con los acreedores. Los flujos de caja proyectados muestran que es necesario que la gestión de la caja sea eficiente. El uso de herramientas como la propuesta en este trabajo permitirán contar con una visión clara de la situación financiera, tanto actual como a futuro y poder tomar las decisiones precisas y eficaces.

INTRODUCCIÓN

La diversidad de mecanismos y herramientas de control y análisis en las finanzas son muy diversas, estas determinan la capacidad, mecanismos y orientaciones que se deben de tomar en una organización para que esta pueda cumplir su función aprovechando al máximo los ingresos con que cuente. Entre estas se refleja una herramienta importante como el flujo de caja. Mediante su análisis y aplicación se ha de determinar el movimiento de todo el efectivo y su incidencia en las áreas organizacionales.

En la industria textil guatemalteca, existen leyes que permiten a las sociedades ciertos beneficios económicos, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en ley. Una de estas leyes es el Decreto 29-89 que exonera el pago de impuestos específicos a las empresas calificadas. Esta ley permite una mejor competitividad otorgando ventajas fiscales, lo que se ve reflejado en las ventas, significando estas un mayor movimiento de caja en las arcas empresariales de quienes se amparan a este decreto.

El problema en consecuencia en las organizaciones, es la falta de aplicación de las herramientas que de las finanzas se derivan para controlar el movimiento de los activos que las empresas disponen. El caso de este estudio gira en torno a que sucede con el flujo de caja. Considerando que la caja es lo que le permite a la organización invertir en determinadas áreas del proceso productivo, generando resultados positivos o negativos en periodos determinados.

El tema de interés de la investigación gira entorno a poder analizar como la correcta aplicación de las herramientas financieras coadyuvan a mejorar una liquidez presente y futura. Lo cual se ve reflejado en lo que se ha tomado como el objetivo principal que es evaluar el impacto de la liquidez en las operaciones de una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir a través del análisis del flujo de caja, para una eficiente toma de decisiones financieras y generación de políticas administrativas.

Para poder lograr los fines generales es necesario auxiliarse de los objetivos específicos, que permitirán entre varios parámetros analizar de una forma estructurada

la liquidez y poder anticiparse a escenarios futuros con déficit o superávit. Lo cual es importante para tomar las previsiones de austeridad, inversión o financiamiento necesarias según sea el caso.

Definir la capacidad de generación de flujos de caja de acuerdo a la información que dentro de la misma empresa es determinante, pues de ello derivará el poder explicar diversos efectos negativos.

El trabajo de investigación, para su comprensión y estudio se esquematiza primeramente abordando los antecedentes que contextualizan en primera instancia en el campo de las finanzas y luego en la sociedad guatemalteca la aplicación y entendimiento del flujo de caja. Esto de la mano con el marco teórico que sustenta sobre una base científica el desarrollo de la aplicación y análisis de la teoría.

Para todo trabajo científico es importante contar con una metodología, misma de la que se ha servido este estudio académico auxiliándose de herramientas de análisis que sin su utilización demeritan importancia a toda exposición comprobable y medible.

El resultado final, se plasmará en su capítulo final en la discusión de los resultados sobre la situación financiera actual de la empresa. De igual manera con la proyección de resultados que puedan servir para medir e inferir en la liquidez de la empresa. Culminando con la síntesis de lo general a lo específico manifestado en las conclusiones y recomendaciones del caso de estudio.

1) ANTECEDENTES

Los antecedentes constituyen el origen del trabajo que se está realizando, de tal manera, expone el marco referencial teórico y empírico relacionado con el plan de trabajo profesional de graduación, teniendo en cuenta el orden secuencial y de forma lógica de lo sucedido en el desarrollo teórico.

1.1) Industria de maquila a nivel internacional

El autor Xicay (2018) en su tesis de pregrado menciona que la maquila se le ubica en actividad económica, esto se debe a su origen etimológico; del árabe “makīlah” que significa cosa medida. La maquila era una medida de capacidad que correspondía a medio celemín. El celemín es una medida agraria que se utilizaba en algunas partes de España antes de que fuera obligatorio el sistema métrico decimal. Podía hacer referencia a una medida de capacidad o a una medida de superficie. En la época primitiva de la economía, la producción se destinaba para el consumo, no existía actividad mercantil y las relaciones sociales eran de cooperación. (p.11)

En su tesis los autores González e Iván (2007) mencionan que el ensamblaje en los países en vías de desarrollo comenzó a principios de la década sesenta en Hong Kong y Puerto Rico y siguió a mediados de esta década en Taiwán, Singapur, Filipinas, México y la República Dominicana.

Se dice que la industria maquilera inició en Asia, ya que existían varios incentivos para la inversión extranjera como lo eran: la mano de obra barata, infraestructura, bajos costos de transporte y beneficios fiscales

En su mayoría de estos gobiernos establecieron parques industriales especiales los cuales se denominaban zonas francas industriales, con el fin de atraer la inversión extranjera. Dentro de las fronteras de estas zonas, se permitía a las empresas procesar productos de exportación sin pagar derechos arancelarios sobre lo importado.

Para fines de la década de los setenta, once países en vías de desarrollo poseían una zona franca industrial. A fines de la década de los setenta había 57 zonas francas en 29

países, a mediados de la década de los ochenta había 79 zonas francas en 35 países, pero también se llevaba a cabo un número considerable de actividades de ensamblaje fuera de las zonas designadas. Los productos maquilados en su mayoría son artículos electrodomésticos, textiles, ropa y calzado entre otros. (p. 30)

La industria de maquila en la actualidad ha adquirido un importante papel en la economía de los países en donde funcionan, proporcionando beneficios sobre todo en el ámbito laboral y económico al fomentar las exportaciones mayormente para el mercado estadounidense. En décadas pasadas los empresarios de este país enfocaban sus esfuerzos en colocar los productos terminados fuera del país y adquirirían las materias primas del resto de países en desarrollo, pero hubo un cambio en esta estrategia y en la actualidad, cubren el mercado local y colocan las materias primas nacionales para la elaboración de los productos en otros mercados o países, pero con la exigencia que ellos requieran y que los mismos cumplan origen.

1.2) Industria de maquila textil en Guatemala

La industria de maquila textil en el país ha mostrado cambios significativos en los últimos años, anteriormente la producción de este sector se orientaba al mercado local y de Centroamérica, a partir de mediados de los años ochenta este sector mostro cambios de desarrollo y surgieron regímenes especiales para incentivar la exportación hacia otros países, en el año 2005 se tuvo un crecimiento enorme cuando la escasa o nula limitación de las cuotas textiles para entrar al mercado de Estados Unidos, dio como resultado el aumento de la producción y exportaciones a ese país.

En su tesis el autor Soto (2010) menciona que, en Guatemala como país eminentemente agrícola, depende para su crecimiento económico y desarrollo, de la actividad exportadora. En ese sentido, los gobiernos desde 1966 han creado leyes que pretenden fomentar la actividad exportadora, y buscar a través de los beneficios, la descentralización de la actividad productiva hacia el interior del país, buscando el desarrollo de las regiones del interior y evitar la concentración en la capital.

Sigue diciendo que, según la Agexport, en 1982 el sector tradicional, es decir café, banano, azúcar y cardamomo, representó el 75% del total de exportaciones. Actualmente esta tendencia se ha revertido, los productos nuevos o no tradicionales representan el 78% de lo que Guatemala envía al exterior. (p.20)

SIB (2010) en su página oficial hace referencia que el sector textil confección guatemalteco ha cambiado radicalmente en los últimos treinta años. Hasta mediados de los años ochenta del siglo pasado, el sector se encontraba orientado hacia la producción casi exclusivamente para el mercado local y centroamericano.

A partir de esa época se produjo un cambio en el modelo de desarrollo de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones surgido de los esquemas de regímenes especiales para incentivar la exportación y de las propias tendencias de la globalización.

El comercio del sector textil y de vestuario a nivel mundial sufrió un cambio drástico a partir del 2005, cuando el sistema de cuotas se eliminó dentro del marco de los acuerdos ATV de la Organización Mundial de Comercio (OMC), firmados una década atrás. Antes del 2005, una de las principales razones para el desarrollo inicial de la maquila en comparación con los países de Asia, los países centroamericanos tenían poca o ninguna limitación de cuotas textiles para exportar a Estados Unidos.

Esta ventaja de la región la escasa o nula limitación de cuotas textiles para entrar al mercado estadounidense fue la base del desarrollo de la maquila en Centroamérica desde mediados de los ochenta. Por su parte, en Guatemala, la maquila fue incentivada por medio del Decreto 29-89, a partir de 1989, el crecimiento del subsector textil confección para exportación o maquila se dio a pasos acelerados, sin ser valorado en su justa dimensión por los gobiernos existentes. Durante la década pasada tuvo una tendencia al alza que alcanzó su apogeo en 2004, alcanzando casi US\$2,000 millones ese año.

La Comisión de la Industria de Vestuario y Textiles (VESTEX) forma parte de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales (AGEXPORT),

entidad privada, no lucrativa, fundada en mayo de 1982 con la visión de hacer de Guatemala un país exportador y la misión de promover el crecimiento de las exportaciones basados en la competitividad, contribuyendo así al desarrollo económico y social de Guatemala en forma sustentable.

VESTEX tiene por objetivo promover y desarrollar las exportaciones de vestuario y textiles, prestar servicios a los exportadores de estos productos, así como representar a sus miembros ante instituciones públicas o privadas nacionales o extranjeras vinculadas con ésta.

Las comisiones que integran VESTEX son: Relaciones gubernamentales, capacitación, laboral, promoción comercial y mercadeo, inversión y negociación y administración de tratados.

Como resultado de la formación de un grupo de empresas para la industria de vestuario y textiles en el año 1996, VESTEX logró desarrollar áreas de trabajo para apoyo de esta, las cuales buscaban como estrategia principal la respuesta rápida y el alto valor agregado. Tres sectores importantes conforman esta industria: Confección, Textiles y Servicios y Accesorios.

VESTEX (2020) informa que la industria de vestuario y textiles continúa siendo el producto de mayor exportación de Guatemala. Las exportaciones totales de vestuario y textiles en el 2019 alcanzaron 1,644 millones de dólares. Respecto de las Exportaciones de Productos No Tradicionales, representan el 20% del total exportado. El sector textil y confección de Guatemala hace uso de acuerdos y ha logrado fortalecer su mercado en diversas industrias como lo son Estados Unidos, Centroamérica y México.

El aprovechamiento de los acuerdos comerciales ya establecidos, sus renovaciones y las mejoras en sus estatutos de acuerdo a la evolución de la economía global han permitido al sector exportador maximizar su participación en el mercado, lo cual se ha puesto de manifiesto en la creación de nuevas industrias textiles aumentando las oportunidades para las empresas maquiladoras guatemaltecas.

SIB (2010) mencionan que el sector ofrece una fuerte cadena de suministros y variada. Intervalos de suministro de una amplia gama de acabados y procesos en prendas de vestir, tales como bordados, serigrafía, los procesos de tintura, lo que, añadido a los accesorios (botones, cierres, ganchos, agujas, etiquetas, hilos de tejer, etc.) y servicios (agencias navieras, el lavado y secado de las empresas, las tiendas que hacen de las muestras, los laboratorios de textiles, etc.), las cuales fortalecen la producción.

A partir de esa época, se produjo un cambio en el modelo de desarrollo. Se pasó de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones. Esto último surge de los esquemas de regímenes especiales para incentivar la exportación y de las propias tendencias de la globalización

Principales productos de exportación: Tras la eliminación del sistema de cuotas a nivel mundial, Guatemala puede competir principalmente en tejido de punto y sus derivados, lo que implica mayor valor agregado y especialización que el tejido plano.

De acuerdo con la información de VESTEX, los principales productos que Guatemala exporta y en los que se ha especializado son: Camisas de tejido de punto de algodón, para mujer, niña, hombre o niño (69% del total de las exportaciones del sector), pantalones y shorts de algodón, para mujer, niña, hombre o niño, pantalones y shorts de fibra sintética, para mujer, niña, hombre o niño, camisas de tejido de punto de fibra sintética, para mujer, niña, hombre o niño, calcetería, ropa de bebé, Vestidos y faldas de algodón y fibra sintética, otras manufacturas de algodón, camisas de tejido plano de fibra sintética para mujer o niña.

El principal reto del subsector textil exportador es especializarse en los denominados “paquete completo” y “paquete rápido”. Esta especialización le permitiría no solo darle un mayor valor agregado al producto, sino también disminuir sus costos de producción.

La combinación de ambas estrategias creará mejores condiciones para competir con los mercados asiáticos, y lograr un mejor aprovechamiento de la ubicación geográfica de los mercados.

1.3) Ley de fomento y desarrollo de la actividad exportadora y de maquila

En su tesis Noriega (2011) menciona que, en el año 1989, el Congreso de Guatemala aprobó el Decreto 29-89 que establece un régimen jurídico donde los inversionistas nacionales y extranjeros gozan de una exoneración fiscal de diez años y de exención en derechos y cargas arancelarias sobre la maquinaria, el equipo, las materias primas y los productos semiacabados. El número de maquilas que operan en el país es cambiante día a día, dado que la legislación guatemalteca permite que los propietarios de maquilas cierren sus puertas y vuelvan a abrir sus empresas con un nuevo nombre. (p.9)

Las empresas se pueden calificar bajo los regímenes de admisión temporal, devolución de derechos, reposición de franquicia arancelaria y exportación de componente agregado nacional total.

Deben cumplir con requerimientos de documentación que evidencie los movimientos de los productos que serán exportados bajo decreto 29-89 y cumplir con las leyes del país sobre todo en el ámbito laboral.

Uno de los beneficios que presenta esta calificación es la venta de productos al mercado estadounidense sin ningún tipo de pago en el país, toda vez se cumpla con origen de las materias primas con que se elaboran dichos productos.

1.4) Historia y operaciones de la Empresa Textil, S.A.

La empresa objeto de estudio fue constituida como Sociedad Anónima en el año 2003 en el Registro Mercantil de Guatemala, para un plazo indefinido, siendo su principal objeto la confección de prendas de vestir de niños y de la línea deportiva, que luego es vendida en el mercado local y extranjero.

Está integrada por dos socios, un socio mayoritario con el 60% de las acciones y otro con el 40% restante. La toma de decisiones de la empresa es responsabilidad directa del socio mayoritario quien es que decide el rumbo de la misma.

En el año 2011 es calificada bajo régimen de admisión temporal según decreto número 29-89 de la ley de fomento y desarrollo de la actividad exportadora y de maquila por un lapso de 10 años.

La empresa tiene alrededor de 30 personas contratadas de forma fija y maneja subcontrataciones de otras maquilas para poder cumplir con las producciones.

En la actualidad no hace uso de herramientas financieras como lo es el análisis de flujo de caja para conocer el impacto en la liquidez de la empresa, que le sirvan de base para la toma de decisiones de financiamiento y de inversión.

Los productos que confeccionan son prendas de vestir sobre órdenes específicas, en telas de algodón y polyester y mezcla entre ambas, entre la línea de producto están: licras infantiles y de adulto, shorts infantiles y de adulto, playeras infantiles y de adulto, vestidos infantiles, serigrafía de productos textiles, juegos de uniformes deportivos con diseños especiales

1.4.1) Las políticas de la empresa

Ventas: las ventas se esperan que tengan por lo menos un crecimiento anual del 25% anual, se trabaja contra órdenes de producción y venta directa. Se manejan ventas al contado y al crédito.

Costo de producción: No se tiene proveedores definidos y no se importa materia prima, además se tiene estimado un costo de producción aproximado del 60% de los productos que venden.

Costo de ventas: La empresa en su mayoría no maneja venta de producto terminado y es muy poco el movimiento de este tipo de transacción.

Gastos: La empresa no tiene un control de gastos adecuados y tampoco cuenta con una proyección de los mismos, además de tener muchos gastos que no son del giro normal de la empresa.

Cuentas por pagar: Actualmente la empresa no cuenta con una política definida de este rubro y no realiza pagos frecuentes o significativos del mismo.

Salariales: Al personal de producción se le paga el salario mínimo autorizado para maquilas bajo decreto 29-89, con pago de horas extras y lo que se refiere al pago de salarios administrativos no existe una política determinada habiendo una brecha muy marcada entre salarios ejecutivos contra los demás que integran esta área.

Políticas de manejo de caja: La empresa no cuenta con políticas específicas o de planificación del manejo de los fondos de la caja y el socio mayoritario quien es el que actualmente maneja las firmas autorizadas es quien decide a quien vender, comprar, y la frecuencia de cobros y de pagos, no tomando en cuenta muchas veces las necesidades o prioridades. Se observa en la información contable que hay anticipos sobre ventas los cuales ya no están en la caja. Tienen un egreso considerable por gastos gerenciales que en su mayoría son no deducibles y que afecta el flujo de caja.

Crediticias: Las ventas que realizan aproximadamente del 80% al contado y el 20% al crédito, maneja una línea de crédito de 30 días como máximo por lo versátil del producto y a la alta demanda de inversión en materias primas que se tiene en necesaria la pronta recuperación, además de manejar políticas de anticipo sobre ventas y pago contra entrega.

Capital de trabajo: Para el financiamiento de los activos, la empresa utiliza, capital ajeno a corto plazo, así como capital propio, el cual es aportado por los accionistas o los recursos generados en su operación, además de contar con el financiamiento por para de acreedores.

La estructura organizacional: ha implementado una organización lineal. Siendo una empresa de origen familiar, cuenta con la mayoría de los puestos altos dirigidos por familiares que son en su mayoría socios fundadores, además que los puestos y jerarquías no están bien definidos, habiendo duplicidad de mandos. Al no contar con manuales organizacionales ha dado como efecto que no haya atribuciones definidas.

Producción: No hay una política definida de producción, la empresa tiene un cliente que coloca ordenes semanales sin ningún comportamiento uniforme de las mismas y se producen ordenes de otros clientes según se vayan teniendo, esto ha dado a provocado retrasos en las entregas y pagos de multas por incumplimiento de fechas.

Pagos de dividendos: La empresa no ha presentado pago de dividendos en los últimos 3 años, porque sus ejercicios no han tenido rentabilidad al contrario han presentado pérdida la cual se ha acumulado y no tienen una política para el manejo de los mismos.

Fuentes de financiamiento: La empresa utiliza, preferentemente, el capital propio, pero por las situaciones actuales ha tenido que recurrir a créditos de largo plazo, como créditos bancarios y préstamos en general.

2) MARCO TEORICO

El Marco teórico contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar el trabajo profesional de graduación y que de esta forma sea posible tener fundamentos del desarrollo del mismo.

2.1) Análisis

El autor Martínez (2020) afirma que el análisis es un estudio profundo de un sujeto, objeto o situación con el fin de conocer sus fundamentos, sus bases y motivos de su surgimiento, creación o causas originarias.

Un análisis estructural comprende el área externa del problema, en la que se establecen los parámetros y condiciones que serán sujetas a un estudio más específico, se denotan y delimitan las variables que deben ser objeto de estudio intenso y se comienza el examen exhaustivo del asunto de la tesis.

2.2) Finanzas

García (2014) define a las finanzas como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor, y como toda materia especializada, las finanzas tienen principios básicos y fundamentales; tal vez el más profundo sea la transferencia de dinero de quien lo tiene a quien no lo tiene. Los que poseen dinero están buscando ganar rendimientos y los que no cuentan con él están dispuestos a pagar un precio por obtenerlo y utilizarlo. Las relaciones y actividades generadas por este intercambio de recursos son parte importante de las finanzas (p.1)

2.3) Recursos de las finanzas

Continúa mencionando el autor Roldan (2017) que para estudiar las finanzas existen varias herramientas que administran y analizan los recursos financieros y el uso que se hace de ellos. Entre ellas una de las más importantes, la contabilidad que sirve para administrar los gastos e ingresos de una compañía. Es una herramienta clave para conocer en qué situación se encuentra una empresa y con esta documentación, poder

establecer las estrategias necesarias con el objeto de mejorar su rendimiento económico.

2.4) Análisis financiero

Los autores Ochoa y Saldívar (2012) afirman que es un proceso de selección, relación y evaluación, el primer paso consiste en seleccionar del total de la información disponible respecto a un negocio la que sea más relevante y que afecte las decisiones según las circunstancias, el segundo paso es relacionar esta información de tal manera que sea más significativa y por último deben estudiarse estas relaciones e interpretar los resultados, lo más importante es la interpretación de los datos obtenidos como resultado de la aplicación de las herramientas y técnicas de análisis. (p.226)

Un buen análisis financiero es clave para poder planificar, corregir y gestionar, y los externos que es cuando los agentes externos utilizan el análisis financiero para conocer la situación actual de la empresa y su posible tendencia futura. Siendo una importante herramienta para poder analizar periodos específicos en una empresa.

2.5) Toma de decisiones

Para el autor Rus (2020) la toma de decisiones en una empresa tiene como fin decidir sobre las posibles alternativas de una oportunidad o soluciones a un conflicto de manera que se alineen con los objetivos corporativos.

Todos los días el empresario debe tomar decisiones y una forma eficiente de hacerlo es conocer cómo hacerlo. Para llevar a cabo esta parte esencial de su trabajo debe saber qué sucede, cómo ha surgido, por qué ha ocurrido o qué quiere conseguir.

2.6) Liquidez

El autor Rodríguez (2012) la define como la capacidad de cumplir con los compromisos de pago de la empresa con el monto y en el tiempo que se han pactado. Los objetivos del análisis de la liquidez, lo que se busca es evaluar si se tienen suficientes recursos para enfrentar todos los compromisos de pago contraídos en el pasado con la cantidad completa y en la fecha pactada. Debe considerar un examen de sus habilidades o

capacidades para convertir sus recursos en dinero, pues dichos compromisos deben liquidarse en efectivo. (p.204)

Por su parte el autor Sevilla (2015) menciona que la liquidez, es la capacidad para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. La forma más eficaz de calcular el ratio de liquidez de una empresa es dividir el activo corriente (recursos más líquidos de la empresa) entre el pasivo corriente (deudas a corto plazo de la empresa).

Si el resultado es mayor que uno, significa que la entidad podrá hacer frente a sus deudas con la cantidad de dinero líquido que tienen en ese momento; si el resultado es menos de uno, significa que la entidad no tiene liquidez suficiente para hacer frente a esas deudas.

El autor Luna (2018) menciona que, en términos económicos, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido.

Domínguez (2007) se refiere que es importante conocer cuáles serían las consecuencias de no tener liquidez en una empresa falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables. También puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión. Es decir, la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y, por tanto, un freno a la capacidad de maniobra.

Una falta de liquidez más grave significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales. Esto puede conducir a una disminución del nivel de operaciones, a la venta forzada de bienes de activo o, en último término, a la suspensión de pagos o a la quiebra.

2.7) La gestión de liquidez

Los autores Cuadros, Rojas y Vargas (2016), la gestión de liquidez, primero es necesario partir del cálculo de la capacidad inmediata de pago y comprobar luego si la

empresa está funcionando cerca de su efectivo medio ya que, si existiera exceso de liquidez con un nivel de efectivo superior al máximo aceptable, la medida a tomar sería reducir el costo de oportunidad por la tenencia de efectivo, minimizando el mismo. En el caso de haber déficit monetario, el método a aplicar sería optimizar financieramente todo activo que encierra inmovilidad de recursos monetarios. Es considerada como un fin en sí misma por algunos empresarios, cuando en realidad hay que buscarla en todas las partidas desagregadas del Estado de Situación de la empresa y hacer un estudio profundo de cada parte. (p.34)

2.8) Caja

De conformidad con el autor Romero (2012) la caja es la moneda de curso legal en caja es parte del efectivo. La cuenta donde se registran los aumentos y disminuciones que sufre el efectivo propiedad de una entidad económica como consecuencia de las operaciones realizadas. La cuenta caja debe presentar en cualquier momento, y al finalizar el ejercicio, el valor nominal del dinero en efectivo y sus equivalentes, propiedad de la entidad, físicamente representados por billetes, monedas metálicas, giros bancarios, postales o telegráficos, metales preciosos amonedados y moneda extranjera. (p.84)

2.9) Ingresos

El autor Gil (2015) lo define como todas las ganancias que se suman al conjunto total del presupuesto de una entidad, sea pública o privada, individual o grupal. En términos generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo ganancia.

Los autores Guajardo y Andrade (2012) los ingresos representan los recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito. Se consideran como tales en el momento en que se presta el servicio o se vende el producto, y no en el que se recibe el efectivo, lo cual se explicará con más detalle posteriormente. (p.88)

2.10) Egresos

El autor Díaz (2018) menciona que procede de la voz latina egressus que significa salida. En términos financieros se define egresos como toda salida de dinero que se produzca en una empresa o sociedad. Un egreso, es, por lo tanto, la salida de recursos financieros con el fin de cumplir un compromiso de pago. Pero también se entiende por egreso a la salida de dinero provocada por otros motivos como el de realizar una inversión. El término egresos tiene su antónimo en la palabra ingreso.

Los egresos se clasifican en: egresos fijos los cuales no está relacionado ni vinculado con la actividad o nivel de producción de la empresa. Se mantiene constante de forma permanente. Dentro de este tipo de egresos podemos incluir los gastos de suministros, servicios y mantenimiento. Los egresos variables son aquellos que dependen del nivel de producción de la empresa o sociedad.

2.11) Costo de ventas

Para el autor Chen (2008) indica que se refiere a cualquier pago o desembolso de dinero que tiene por objetivo cubrir aspectos relacionados con la producción de bienes o servicios, como el pago de materias primas o mano de obra. También se conoce como costo de producción. Dicho de otra forma, el costo es la inversión que hace una empresa para poder producir lo que vende. Por lo tanto, el costo es un factor decisivo en el precio final, ya que es necesario incluirlo en los cálculos respectivos para que la producción del bien o servicio resulte rentable.

De igual manera es preciso recordar según se puede ver reflejado en el Estado de Resultados que el costo de ventas se ve afectado por costos variables, que llegan a aumentar o disminuir en función de la producción. Es importante acotar también los movimientos de inventarios que se ven de igual manera y afectan el costo de ventas.

2.12) Gastos

El autor Pedrosa (2019) lo define como es la utilización o consumo de un bien o servicio a cambio de una contraprestación, se suele realizar mediante una cantidad saliente de

dinero. También se denomina egreso. Dicho con otras palabras, cuando tenemos un gasto o egreso, lo que hacemos es realizar una transacción enviando dinero a cambio de recibir un bien o servicio.

Cuando realizamos un gasto, se produce una salida de dinero con la que obtenemos un bien, servicio o trasvase de dinero hacia otro agente del que esperamos algo. Sin embargo, esa salida de dinero no tiene por qué producirse en ese momento, ya que podemos gastar algo y pagarlo después o al contrario.

2.13) Estados financieros

Los autores Wild, Subramanyam y Halsey (2007) se elaboran por lo común un trimestre o un año, se preparan los estados financieros para informar sobre las actividades de financiamiento e inversión hasta la fecha en curso, así como para resumir las actividades de operación del periodo anterior.

Esta es la función de los estados financieros y el objeto de análisis. Es importante distinguir que los estados financieros informan sobre las actividades de financiamiento e inversión ocurridas en una fecha determinada, mientras que a la vez contienen información sobre las actividades de operación de todo un periodo. (p.12)

Las NIIF para Pymes (2015) los define de la siguiente manera “Representación estructurada de la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad. Los estados financieros dirigidos a atender las necesidades de información financiera general de un amplio espectro de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información”.

2.14) Los estados financieros tienen como objetivos

El autor Rodríguez (2015) hace referencia a los principales objetivos por el cual se realiza y analizan los estados financieros que son para lograr satisfacer la necesidad de información de personas que necesitan los estados financieros para utilizarlos como fuente principal para informarse de las actividades económicas de la empresa.

Proporcionar a los inversionistas y acreedores información útil que le permita predecir, comparar, y evaluar los potenciales relativos a los flujos de efectivo, proporcionar informaciones de utilidad para poder evaluar la capacidad de administración utilizando con eficacia los recursos de la empresa que permitan lograr los objetivos propuestos, proporcionar informaciones relativas a las transacciones y demás eventos que sirva para predecir, comparar y evaluar la capacidad generadora de utilidades y proporcionar un elemento de información financiera, que permita la comparación de la productividad o efectividad de los periodos anteriores con el actual.

2.15) Balance General o Estado de Posición financiera

Los autores Gitman, Zutter (2012) lo especifican como 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). (p.56)

El autor Alcarria (2012) menciona que es un informe contable que muestra el patrimonio de una empresa se denomina balance, uno de los informes que forma parte de las cuentas anuales.

El balance, también denominado balance de situación, representa la situación patrimonial y financiera de una entidad en un momento determinado. El balance muestra los activos de una unidad económica y los pasivos que recaen sobre la misma, mostrando por diferencia entre ellos, el valor de su patrimonio neto. (p.48)

2.16) Estado de Ganancias y Pérdidas o Estado de Resultado

Según el autor Córdova (2012) es el estado financiero que muestra el resultado de las operaciones de una entidad durante un período determinado, tomando como parámetro, los ingresos y gastos efectuados, proporcionando la utilidad o pérdida neta de la empresa. (p. 92)

Los autores Gitman y Zutter (2012) afirma que el estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de operación

de la empresa durante un periodo específico. Los más comunes son los estados de pérdidas y ganancias que cubren un periodo de un año que termina en una fecha específica, generalmente el 31 de diciembre del año calendario. (p.53)

2.17) Flujo de caja

El flujo de caja según menciona el autor Hirache (2013) es conocido como “cash flow” muestra el saldo de los ingresos menos los egresos de efectivo (en términos nominales del efectivo) de una empresa, generados por una inversión, actividad productiva o proyecto, en un periodo determinado. Es posible también elaborar un flujo de caja proyectado, conocido también como “presupuesto de caja” o “pronóstico de tesorería”.

Los ingresos del flujo de caja son las ventas al contado, cobranza de ventas al crédito, enajenación de activos inmovilizados, préstamos de accionistas y los préstamos de instituciones financieras u otras entidades, los egresos son los pagos de remuneraciones y beneficios sociales a los trabajadores, pago a terceros por servicios prestados, pago de impuestos, desembolso de otros costos fijos, adquisición de activos inmovilizados, amortización de préstamos de accionistas y amortización de préstamos bancarios. (p.1)

Los flujos de caja se emiten para diagnosticar la salud financiera dentro de la empresa. Siendo un indicador primordial para determinar y analizar la liquidez en un momento determinado.

El flujo de caja representa matemáticamente la diferencia entre los cobros y los pagos de una empresa en un período de tiempo determinado. Ejemplos de cobros son las ventas, el cobro de deudas, alquileres, intereses de préstamos, etc. y ejemplos de pagos son el pago de facturas, el pago de impuestos, amortizaciones de deuda, etc. La diferencia entre ambos conceptos constituye el flujo neto, indicador de gran importancia para medir la liquidez de toda compañía y determinar la viabilidad de un proyecto empresarial.

Evidentemente, si el saldo de este indicador es positivo significa que los cobros del período han sido superiores a los pagos de este, mientras que si el saldo es negativo

los pagos han sido superiores a los cobros. En general, la importancia del flujo de caja radica en que constituye un excelente indicador para determinar la liquidez de una empresa.

Para los autores Carhuatanta y Gutti (2014) es una de las herramientas más útil de la planificación financiera, pues proporciona la base para analizar la posición de caja de la empresa con respecto a algún número de intervalos en un horizonte dado de planeación, mide la diferencia entre los ingresos y salidas de caja durante un periodo particular de tiempo para así determinar el saldo final o el flujo neto de efectivo, factor decisivo para evaluar la liquidez de efectivo que se genera.

Generalmente el flujo de caja es igual al efectivo proveniente de las ventas, menos los costos operativos en efectivo, menos los cargos por intereses, impuestos, préstamos y dividendos. Flujo de efectivo = Entradas de efectivo – Salida de efectivo

Este autor menciona que las entradas de efectivo son recursos en efectivo provenientes de transacciones tales como ventas al contado, cobranza de cuentas por cobrar, venta equipo al contado y aportaciones de los accionistas y que las salidas de efectivo son desembolsos efectuados por un negocio al efectuar transacciones tales como compras al contado, pago de cuentas por pagar adquisición de equipo de contado y pago de gastos y retiros de capital por parte de los accionistas. (p.7)

Para el autor Márquez y Pintado (2015) el estudio del flujo de caja y las proyecciones financieras ha llegado a adquirir una gran importancia en la actualidad, sin embargo, en algunas ocasiones los directivos no le prestan atención a la administración del efectivo, lo cual es un error muy grave y las buenas oportunidades de negocio pueden dañarse irreparablemente.

El Flujo de Caja es una herramienta muy importante dentro de las entidades ya que mediante ello obtendremos una buena administración y control de las entradas y salidas de dinero, esto en un corto plazo, pues el objetivo clave de esta herramienta es evitar quedarse sin efectivo y comprender como se maneja eficientemente el dinero. (p.46)

2.18) Objetivo del flujo de caja

El autor Hirache (2013) menciona que la importancia y objetivo del flujo de caja radica en que: permita conocer la liquidez de la empresa y controlar el movimiento del efectivo y controlar el movimiento del efectivo para un periodo determinado, que permita establecer en el nivel mínimo de efectivo, para identificar los periodos de déficit o excedente de efectivo, que permita identificar la necesidad mínima de efectivo, para fijar políticas de financiamiento (como ajustar el periodo de condiciones crediticias) y que permita la adecuada toma de decisiones sobre el uso y destino del efectivo y equivalente de efectivo y que permita la adecuada toma de decisiones sobre el uso y destino del efectivo y equivalente (nuevas investigaciones, segmentos operativos, etc.). (p.1)

2.19) Elaboración de flujo de caja

El autor Lorenzana (2013) antes de proceder a elaborar el flujo de caja de una empresa, debemos contar con la información de cobros y pagos, esta información debería estar recogida en los libros contables de la empresa. Es importante saber interpretar estos datos de manera adecuada de forma que proporcione información realmente relevante.

Para ello, es importante organizar la información de forma correcta, diferenciándola entre cobros y pagos de forma que el resultado sea la diferencia entre ellas. De esta manera, tendremos como resultado los saldos del período (generalmente mensuales), lo que nos permitirá proyectar los flujos de caja para el futuro basándonos en los datos históricos.

En definitiva, el flujo de caja es un indicador muy importante para medir la liquidez y el principal aliado en cualquier proyecto empresarial, no solo para calcular el desempeño pasado, sino también para tomar decisiones financieras y elaborar presupuestos de caja para el futuro.

2.20) Indicadores financieros

Según los autores Morelos, Tomás y Efraín (2012) los definen como una herramienta para la evaluación financiera de una empresa y para aproximar el valor de esta y sus perspectivas económicas. Estos son índices estadísticos de dos o más cifras, que muestran la evolución de las magnitudes de las empresas a través del tiempo. La evaluación financiera con los indicadores financieros se puede hacer de forma vertical y de forma horizontal. La primera es elaborada relacionando varios indicadores financieros de la misma empresa o de varias empresas en un año determinado. El análisis horizontal es el realizado con un indicador financiero en varios años anteriores. En este estudio se tomaron los indicadores financieros de los principales puertos del país y se llevan a cabo análisis horizontales y verticales de cada uno de ellos.

2.21) Análisis horizontal

Para los autores Corona, Bejarano y Gónzales (2014) característica fundamental de esta técnica de análisis se concreta en que subraya tendencias y establece relaciones comparativas para cada partida. El análisis horizontal revela cambios a lo largo del tiempo en partidas de los estados financieros. Cada partida de un epígrafe correspondiente a un ejercicio económico se compara con la misma partida en un ejercicio anterior o posterior.

Este análisis se puede llevar a cabo en términos de cambios en importes, en porcentajes de cambio o en forma de coeficientes o ratios, el importe del cambio se calcula restando a la cantidad del año base de la cantidad de año actual, el porcentaje de cambio se calcula dividiendo el importe del cambio por el correspondiente año base y multiplicando por cien. La tasa anual se calcula dividiendo los datos del año actual por los de año base.

2.22) Análisis Vertical

El autor Córdova (2012) indica que es un procedimiento estático que consiste en analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras de un solo período en forma vertical, el objetivo del análisis

vertical es determinar qué tanto representa cada cuenta dentro del total, para lo cual se debe dividir la cuenta que se quiere determinar por el total y luego se procede a multiplicar por 100. (p.96)

2.23) Ratios de liquidez

El autor Pucutay (2017) menciona que evalúan la potencialidad de la entidad, para realizar el pago de sus necesidades a un menor tiempo posible. Por lo tanto, la entidad debe transformar sus activos en efectivo, respetando el precio del producto, para obtener mayor liquidez.

El objetivo de liquidez se determina una sustancia invariable finalizando el periodo anual. Con ayuda de los índices de liquidez a través de los ratios, se analiza la ejecución de pagos de la entidad, precisando que los socios podrán tomar decisiones importantes para el manejo y evaluación del flujo de efectivo. (p.35)

Los autores Ross, Wester y Jaffe (2012) hacen referencia que, en concordancia con su nombre, las razones de solvencia a corto plazo, como grupo, tienen la finalidad de proporcionar información sobre la liquidez de una empresa, por lo que algunas veces se denominan medidas de liquidez.

El punto de interés principal es la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas en el corto plazo sin presiones excesivas. En consecuencia, estas razones se centran en el activo circulante y el pasivo circulante. Por motivos obvios, las razones de liquidez son en particular interesantes para los acreedores a corto plazo. Debido a que los administradores financieros trabajan constantemente con los bancos y otros prestamistas a corto plazo, es esencial comprender estas razones. (p.49)

2.24) Razón circulante o índice de solvencia

El autor Díaz (2008) lo define como la capacidad de la compañía para pagar sus obligaciones en el corto plazo. Un índice de solvencia ideal es de 2 a 1, es decir, que por cada quetzal que la empresa adeuda en pasivo corriente, debe tener dos quetzales en su activo corriente. Menciona que esta razón indica el número de veces que la

empresa puede cumplir con las obligaciones financieras. Su fórmula es activo circulante o corriente / pasivo circulante o corriente. Este indicador mide las disponibilidades actuales de la empresa para atender las obligaciones existentes en la fecha de emisión de los estados financieros que se están analizando. (p.34)

2.25) Razón rápida o prueba ácida

Los autores Morelos, Tomás y Efraín (2012) afirman que la prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa y su capacidad de pago. Uno de los elementos más importantes y quizás contradictorios de la estructura financiera de la empresa es la disponibilidad de recursos para cubrir los pasivos a corto plazo. Se considera de gran importancia que la empresa disponga de los recursos necesarios en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos de un momento a otro. La fórmula para el cálculo es: Prueba ácida o liquidez = Activo corriente – Inventario / Pasivo corriente. (p.18)

2.26) Industria

El autor Pérez (2020) menciona que la industria es la actividad económica fundamental de sector secundario, que tiene como objetivo la transformación de materia prima en artículos ya elaborados o semielaborados.

Además de materiales, la industria requiere de mecanismos y recursos humanos estructurados regularmente en compañías para su desenvolvimiento debido a su distinción laboral.

2.27) Maquila

Los autores González y Rodríguez (2007) indican que el termino maquila se refiere a ensamblar o transformar materias primas y bienes intermedios que se importan en forma temporal y regresan al país de origen cuando se obtienen el producto final, es decir, se define como una actividad productiva compartida por dos o más países, cuya producción tiene costos menores, dado que aprovecha las ventajas comparativas de

cada país. En la transformación de la materia el resultado va desde un bien intermedio o final, hasta las pérdidas derivadas del proceso de transformación. (p. 29)

Según el autor Duque (s.f.) la maquila es un tipo de empresa que se encarga de importar materiales sin pagar aranceles, por lo general su producto es comercializado en el mismo país de donde obtiene la materia prima. El término “maquiladora” fue originado en México, y en este mismo fue donde ocurrió el “fenómeno” de las maquiladoras y aun es uno de los que más utiliza esta metodología.

2.28) Definición de industria maquiladora

El autor Pérez (2010) indica que esta industria se sitúa dentro de la cadena de relaciones cada vez más complejas en que se apoya la producción de bienes y servicios de los países industrializados.

Por lo tanto, su trayectoria está vinculada con las tendencias en la división internacional del trabajo, cambios en la organización de las empresas impulsados por el crecimiento mundial y la intensificación de la competencia entre países.

El término maquila se utiliza para designar la producción por cuenta ajena, se introdujo al léxico económico por su sentido etimológico; proviene del árabe makila (medida de capacidad)

También se puede entender por maquila, cuando un producto constituido como materia prima se traslada de un país a otro para elaborar un segmento de la actividad productiva, que requiere de mano de obra y otros gastos de fabricación; y que desde el punto de vista aduanero existen características entre regímenes que permiten su importación bajo condiciones especiales. (p.13)

2.29) Clasificación

Para el autor Herrera (2006) la maquila se puede clasificar de la siguiente manera: Según la participación del capital: Normalmente estas empresas están constituidas por capitales privados y es cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

A su vez estos pueden ser nacionales y es cuando los fondos provienen de inversionistas originarios del país y extranjeros o transnacionales cuando el capital es preponderantemente de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

En Guatemala la mayoría de estas empresas están enmarcadas dentro de esta forma de capital y constituidas normalmente como Sociedad Anónimas.

De acuerdo con la responsabilidad de los propietarios: En Guatemala, este tipo de responsabilidad está establecida en el Código de Comercio y reconoce los siguientes tipos de sociedades mercantiles: Sociedad en comandita simple, sociedad de Responsabilidad Limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita por acciones y sociedad colectiva.

Por la actividad a que se dedican: El Decreto 29-89 en su artículo 5º indica que las empresas maquiladoras para su constitución se pueden clasificar de acuerdo con diversas consideraciones y que se pueden acoger a los Regímenes de Perfeccionamiento Activo siguientes: Régimen de admisión temporal, régimen de devolución de derechos, régimen de reposición con franquicia arancelaria, régimen de exportación de componentes agregado nacional total. (p.16)

2.30) Elementos de la empresa maquiladora

Para el autor el Herrera (2006) los elementos que tienen una empresa maquiladora para poder realizar sus procesos son los siguientes:

Los bienes materiales están integrados por los inmuebles, edificaciones, instalaciones, maquinaria y equipo productivo, así como materias primas, suministros y productos terminados, efectivo en caja y bancos, etc.

Recurso humano está conformado por las personas que trabajan en la empresa como obreros, supervisores, técnicos ejecutivos y directores que constituyen el elemento humano para que una empresa funcione.

Los sistemas están constituidos por los diferentes procesos de producción y que esté de acuerdo con las características de los productos que se producen y por los sistemas administrativos, los cuales determinan la estructura de la empresa, separación de funciones y los niveles jerárquicos, así como los mecanismos de control para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la empresa. (p.34)

2.31) Exportaciones

Para los autores Galindo y Viridiana (2015) señala que las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países. El vendedor (residente) es llamado “exportador” y el comprador (no residente) “importador”. El cálculo de las exportaciones se contabiliza a través de la venta de bienes producidos en el país residente más la venta de bienes que formaron parte de algún proceso productivo realizado por residentes, así como los servicios de transporte y seguros que realizan los residentes dentro de las transacciones de importación.

La importancia de las exportaciones reside en el efecto que tienen sobre el crecimiento económico, la productividad y el empleo del país en cuestión. Primero, las exportaciones son uno de los componentes de Producto Interno Bruto (PIB); el aumento de las exportaciones, todo lo demás constante, induce un incremento en el PIB, es decir, implica crecimiento económico. Segundo, las exportaciones tienen una incidencia positiva en la productividad, al favorecer la recolocación de recursos hacia actividades más productivas. (p.2)

2.32) Importaciones

El autor Huesca (2012) lo conceptualiza como un régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo. La importación de mercancías es definitiva, cuando previo cumplimiento de todas las formalidades aduaneras correspondientes, son nacionalizadas y quedan a libre disposición del dueño o consignatario. La importación de mercancías es temporal, cuando una vez cumplido el objetivo por el que fue importada regresa al país de origen,

sin que esto genere ningún pago de derechos al gobierno federal. Todo esto siempre y cuando cumpla con las disposiciones legales, de lo contrario se considera como una importación definitiva y se debe cubrir el pago de contribuciones respectivo, así como las multas y recargos, que se originaron por este movimiento. (p.73)

Para el autor Kiziryan (2015) las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Junto con las exportaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional. Una importación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado 'importador') compra a otro país (exportador) para su utilización.

Según el artículo 2 numeral 3 del Decreto 27-92 del Congreso de la República de Guatemala, Ley del Impuesto al Valor Agregado define por importación: La entrada o internación, cumplidos los trámites legales, de bienes muebles extranjeros destinados al uso o consumo definitivo en el país, provenientes de terceros países o de los países miembros del Mercado Común Centroamericano.

2.33) Aspectos legales relacionados a la actividad de las empresas maquiladoras

Con el objeto de promover, incentivar y desarrollar en el territorio aduanero nacional, la producción de mercancías con destino a países fuera del área de Centroamérica y regular el funcionamiento de la actividad exportadora o de maquila, se dio origen a la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto Ley No. 29-89 con el objetivo principal de crear incentivos fiscales entre los que se pueden mencionar:

Régimen de Admisión Temporal: Es aquel que permite recibir dentro del territorio aduanero nacional, en suspensión de derechos arancelarios, impuestos a la importación e Impuesto al Valor Agregado -IVA-, mercancías destinadas a ser exportadas o reexportadas en el período de un año después de haber sufrido una transformación o ensamble.

Régimen de Devolución de Derechos: Es aquel que permite una vez efectuada la exportación o reexportación, obtener el reembolso de los derechos arancelarios,

impuestos a la importación e Impuesto al Valor Agregado, -IVA-, pagados en depósito, que hubiere gravado mercancías internadas, productos contenidos en ellas o consumidos durante su proceso.

Régimen de Reposición con Franquicia Arancelaria: Es aquel que permite importar con exoneración de derechos arancelarios e impuestos a la importación, el valor equivalente por los derechos arancelarios e impuestos a la importación pagados por el exportador indirecto. Esta franquicia será utilizada para la reposición de materias primas, productos semielaborados, productos intermedios, materiales, envases, empaques y etiquetas que estén directamente relacionados con su proceso de producción.

2.34) Párrafo de cierre de marco teórico

El análisis financiero es un proceso de selección, relación y evaluación de una empresa, por medio de la contabilidad el cual es un recurso de las finanzas que sirve para administrar los gastos e ingresos de una compañía, para hacer esta evaluación se puede utilizar los indicadores financieros que son una herramienta eficaz y que se utiliza para aproximar el valor de esta y sus perspectivas económicas. Estos son índices estadísticos de dos o más cifras, que muestran la evolución de las magnitudes de las empresas a través del tiempo. La evaluación financiera con los indicadores financieros se puede hacer de forma vertical y de forma horizontal.

Estos análisis en general se realizan para la toma de decisiones que tiene como fin decidir sobre las posibles alternativas de una oportunidad o soluciones a un conflicto de manera que se alineen con los objetivos corporativos.

Para poder desarrollar este análisis enfocado en la liquidez la cual es la capacidad de cumplir con los compromisos de pago de a la empresa con el monto y en el tiempo que se han pactado se puede utilizar razones de liquidez como la razón circulante que es la que mide la capacidad de la compañía para pagar sus obligaciones en el corto plazo. Otra razón es la prueba acida la cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, sin depender de la venta de sus inventarios y el

fondo de maniobra sobre activos totales el cual es la parte del activo corriente que está financiada por los capitales permanentes.

Una herramienta administrativa para la toma de decisiones es el flujo de caja que indica que todas las empresas emiten informes periódicos para diagnosticar cuál es la salud financiera de la empresa, identificar los problemas y tratar de resolverlos con la mayor diligencia posible. En este sentido, el flujo de caja constituye un indicador esencial para conocer cuál es la liquidez de la empresa en un momento determinado.

3) METODOLOGÍA

3.1) Definición del Problema

El desconocimiento de herramientas que permitan rastrear mediante análisis exactos y precisos el destino del efectivo que fluctúa dentro de una empresa puede llevar tener déficit en periodos consecutivos sin saber cómo poder mejorar este punto en todo el conglomerado de operaciones en la estructura financiera de una empresa.

El uso del flujo de caja permite y coadyuva a la proyección de escenarios. Haciendo posible analizar la situación de liquidez y anticiparse a déficits o superávits, tomando con antelación decisiones de financiamiento o inversión mediante los resultados proyectados en el flujo de caja.

Muchos de los componentes del flujo de caja son usados para analizar los factores que en diversos casos dan como resultado una descapitalización. Este análisis hace posible evaluar la destreza de la empresa para generar futuros flujos de caja positivos.

A pesar de la importancia del flujo de caja, las empresas no utilizan este apoyo para manejar de una manera correcta los ingresos y egresos de efectivo haciendo imposible evaluar la situación negativa a la cual se enfrentan en muchas ocasiones.

3.2) Delimitación del Problema

3.2.1) Unidad de Análisis

Una empresa maquiladora bajo el régimen del Decreto No. 29-89 del Congreso de la República de Guatemala (Ley de Fomento de Actividad Exportadora y de Maquila)

3.2.2) Periodo para realizar el plan de trabajo profesional de graduación

Para el análisis se utilizó como base los años 2018, 2019 y a junio 2020 se estima una proyección de flujo de caja de julio 2020 a diciembre 2020 y el año completo 2021

3.2.3) Ámbito geográfico

El trabajo de graduación de realizará en el municipio de Guatemala

3.3) Objetivos

Los objetivos constituyen los propósitos o fines del presente trabajo profesional de graduación relacionada con el análisis financiero por medio de flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala.

3.3.1) Objetivo general

Evaluar el impacto de la liquidez en las operaciones de una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir a través del análisis del flujo de caja, para una eficiente toma de decisiones financieras y generación de políticas administrativas.

Objetivos específicos

- a) Analizar la situación de liquidez y anticiparse a futuros déficit o superávit para tomar decisiones de financiamiento o de inversión por medio del flujo de caja mediante la compilación y evaluación de información contable.
- b) Mostrar cuáles son los componentes del flujo de caja que representan mayores egresos para la compañía y que dan como resultado la descapitalización esquematizando toda la información en cuentas principales.
- c) Evaluar la capacidad que posee la empresa para generar flujos de caja positivos proyectando los escenarios con movimientos anteriores de efectivo.
- d) Determinar los efectos sobre la situación financiera de la empresa sobre las actividades de operación, inversión y financiamiento interpretando la información del flujo de caja proyectado.
- e) Definir el efecto negativo en el flujo de caja en periodos determinados para una mejor toma de decisiones identificando los egresos por gastos que no corresponden a las actividades normales de la empresa.

3.4) Método, técnicas e instrumentos

Los métodos, técnicas e instrumentos del plan de trabajo profesional de graduación se refieren a los medios que se utilizan para recopilar la información necesaria para llevar a cabo la investigación relacionada con el análisis financiero por medio de flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala.

3.4.1) Método científico

Los autores Fernández y Baptista (2014) afirman que es “una serie de pasos estructurados que se aplican en la investigación para obtener la información necesaria, con el propósito de mostrar y explicar los resultados obtenidos sobre la caracterización realizada”.

3.4.1.1) Indagadora

Esta se aplicará por medio de la recolección de datos a la empresa, esto con el fin de obtener la información precisa, que ayude a obtener un análisis más profundo, esto se realizará por medio de las fuentes primarias (censo) a los colaboradores de la empresa y como fuentes secundarias (libros).

3.4.1.2) Demostrativa

Esta fase es la que brindara la información oportuna para el análisis del estado de flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala.

3.4.1.3) Expositiva

En esta fase es donde se obtendrá la información general, a partir de la investigación y los resultados por medio del informe final que se presentará a la escuela de administración de empresas, de la facultad de ciencias económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala.

3.4.2) Técnicas de investigación

Las técnicas nos permiten recolectar, concentrar y conservar información necesaria para el análisis financiero por medio de flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala.

Las técnicas para utilizar en el plan de trabajo profesional de graduación son:

3.4.2.1) Documental

Revisión bibliográfica en libros por medio de subrayado, internet buscando en páginas académicas y libros en formato de extensión PDF, tesis que se referían al tema que se está investigando, ensayos, leyes específicas, revisión bibliográfica en tesis, libros, ensayos.

3.4.2.2) De campo

Las técnicas de campo que se utilizarán será el análisis de estados financieros proporcionados por la empresa, en los cuales se puede encontrar los datos necesarios para la elaboración de las proyecciones del flujo de caja

Se realizarán los cálculos de la información que sea requerida para poder elaborar flujo de caja proyectado del julio 2020 a diciembre 2020 y de enero 2021 a diciembre 2021 y poder estar al tanto de la liquidez de la empresa.

3.4.3) Instrumentos

Son herramientas de vital importancia para la recolección y recopilación de datos que serán de ayuda para el análisis del flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala. Se aplicarán las siguientes:

3.4.3.1) Estado financieros

Es un proceso por medio del cual se evalúa la situación y la posición financiera de la empresa, en el pasado y en el presente, esto para establecer las proyecciones con base a los datos observados.

4) DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Mediante el análisis sintetizado de cada variable examinada financieramente y los parámetros económicos que proporciona un valioso instrumento, pero de escasa aplicación debido al desconocimiento de su estructura y practicidad en la gestión financiera, como lo es el flujo de caja, se establecerán a través de cuadros comparativos de estados financieros anuales las recomendaciones pertinentes a aplicar para una mayor liquidez.

El dialogo demostrativo con los datos obtenidos generara una mejor propuesta a la empresa de estudio, efectuando las directrices necesarias para reducir los hallazgos negativos dentro de este tipo de industria manufacturera textil exportadora.

4.1) Análisis financiero situación actual de la empresa

Con base en los Estados Financieros de los años 2018 a junio 2020, se analiza la situación actual de la Empresa Textil, S.A., por medio de los indicadores financieros, de análisis vertical y horizontal y se desarrollaron las razones de liquidez.

4.1.1) Estado de resultados del periodo del 2018 a junio 2020

Se presenta el estado de resultados del periodo 2018 a junio 2020, de la empresa, Empresa Textil, S.A. al cual se le realiza análisis horizontal y vertical.

Las ventas es de productos textiles, que se elaboran contra ordenes que los clientes realizan, el costo de producción está integrado por los egresos directos e indirectos para la elaboración de la producción, los gastos de administración y ventas se refiere a los desembolsos que se realizan por la operatoria los gastos financieros lo que se incurre por el crédito que actualmente la empresa posee, además se deja de forma independiente los gastos varios que incurren entre los cuales hay deducibles y no deducibles, muchos de los cuales no pertenecen al giro normal de la empresa y afecta la utilidad y el pago de impuestos.

Tabla 1

Estado de Resultados Integral de los Años 2018, 2019 y a Junio 2020

	Al 30 de Junio		Al 31 de Diciembre	
	2020	2019	2018	
Ingresos Operativos	3,563,371.90	5,793,741.62	3,904,356.97	
Menos-Costos operativos	- 2,168,475.06	- 3,532,870.23	- 2,598,218.41	
Utilidad Bruta en Ingresos	1,394,896.84	2,260,871.39	1,306,138.56	
Gastos de Administración	- 427,604.63	- 734,001.08	- 677,776.19	
Gastos de Ventas	- 356,337.19	- 314,335.42	- 637,210.64	
Utilidad/Perdida en Operación	610,955.02	1,212,534.89	- 8,848.27	
Gastos Financieros	- 37,780.81	- 72,137.98	- 60,447.29	
Gastos Varios	- 375,899.10	- 727,277.10	- 425,644.33	
Utilidad/Perdida Antes del Impuesto Sobre la Renta - ISR	197,275.11	413,119.81	- 494,939.89	
Impuesto Sobre la Renta	- 116,513.78	- 247,402.45	-	
Utilidad/Pérdida Neta del Año	80,761.33	165,717.36	- 494,939.89	
Utilidad por acción	32.30	66.29		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

En el periodo que corresponde al primer semestre del año 2020 la empresa en lo que se refiere a los ingresos operativos está constituida por tres rubros, las ventas locales, las exportaciones sin preferencia y las exportaciones bajo decreto 29-89, presentan un costo de Q. 1, 394,896.84 y no se evidencia movimiento significativo en los inventarios. En los gastos de operación lo que corresponde a los gastos de administración y de ventas la diferencia entre ambas clasificaciones es bastante bajo. En este periodo la empresa presenta una utilidad antes de impuesto que se ve reflejada en la utilidad por acción.

En el año 2019 la empresa presenta un valor de venta dividido en tres rubros siendo el de mayor peso el de Exportaciones bajo decreto 29-89, lo cual es beneficioso para la empresa por la calificación que la misma tiene habilitada, el costo de ventas es de Q. 2,260,871.39 y no se muestra mayor movimiento en el inventario de mercancías, en el rubro de gastos de operación lo que corresponde a los gastos de administración se observa que su valor supera en más del 100% el valor de los gastos de venta. Se refleja una utilidad en la operatoria de igual forma se muestra la utilidad por acción.

En el periodo 2018 los ingresos de la empresa se ven divididos en cuatro rubros siendo los de más peso los que corresponden a las ventas locales y las exportaciones sin preferencia, el costo de ventas totales arroja un total de Q.2, 598,218.41, no evidencia mayor movimiento de inventario de mercancías. Los gastos de operación tienen valores equivalentes y el resultado de la operatoria es de pérdida, siendo aún más afectada por los gastos varios, que al final en el año 2018 se presenta una pérdida del ejercicio que se viene acumulado a la pérdida histórica de la empresa.

4.1.2) Análisis vertical del estado de resultados

Es el análisis y comparación de las cifras generadas en el estado de resultados en forma de proporción o porcentaje de un grupo o subgrupo de cuentas dentro del total durante los años 2018 y 2019 y primer semestre de junio 2020 que se presentan a continuación.

Tabla 2

Análisis Vertical del Estado de Resultados Integral

	Al 30 de Junio		Al 31 de Diciembre			
	2020	%	2019	%	2018	%
Ingresos Operativos	3,563,371.90	100%	5,793,741.62	100%	3,904,356.97	100%
Menos-Costos Operativos	- 2,168,475.06	-61%	-3,532,870.23	-61%	- 2,598,218.41	-67%
Utilidad Bruta en Ingresos	1,394,896.84	39%	2,260,871.39	39%	1,306,138.56	33%
Gastos de Administración	- 427,604.63	-12%	- 734,001.08	-13%	- 677,776.19	-17%
Gastos de Ventas	- 356,337.19	-10%	- 314,335.42	-5%	- 637,210.64	-16%
Utilidad/Perdida en Operación	610,955.02	17%	1,212,534.89	21%	- 8,848.27	0%
Gastos Financieros	- 37,780.81	-1%	- 72,137.98	-1%	- 60,447.29	-2%
Gastos Varios	- 375,899.10	-11%	- 727,277.10	-13%	- 425,644.33	-11%
Utilidad/Perdida Antes del Impuesto Sobre la Renta - ISR	197,275.11	6%	413,119.81	7%	- 494,939.89	-13%
Impuesto Sobre la Renta	- 116,513.78	-3%	- 247,402.45	-4%	-	0%
Utilidad/Pérdida Neta del Año	80,761.33	2%	165,717.36	3%	- 494,939.89	-13%

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Del análisis vertical en el estado de resultados se determinó, que las ventas han presentado un incremento durante el periodo analizado y los costos operativos muestra un porcentaje de peso mayor en relación a las mismas, el valor de estos porcentajes es

de en el semestre de junio 61% en el año 2019 un 61% y en el año 2018 tuvo un incremento a un 67%. Con relación a las ventas netas; los gastos de operación tienen representatividad en los resultados del año 2018 en un 33%, en el 2019 de un 18% y a junio 2020 fue de 22%, los otros gastos varios representan para el año 2018 un 11%, en el 2019 en un 13% y a junio 2020 fue de 11%. Los resultados del ejercicio se observa en el 2018 que hubo una pérdida que represento un peso del 13% sobre la venta y en el año 2019 y a junio 2020 el porcentaje se ha mantenido.

4.1.3) Análisis horizontal del estado de resultados

Este análisis permite llevar a cabo la comparación del estado de resultados con el propósito de mostrar el crecimiento o disminución en las operaciones de la empresa en porcentaje de un año a otro durante los años 2018, 2019 y a junio 2020, que se presentan a continuación.

Tabla 3

Análisis Horizontal del Estado de Resultados Integral Año 2018, 2019 a Junio 2020

			Variación		
	2019	2018	Relativa	a Junio 2020	Relativa
Ingresos operativos	5,793,741.62	3,904,356.97	48%	3,563,371.90	23%
Menos-Costos Operativos	-3,532,870.23	- 2,598,218.41	36%	- 2,168,475.06	23%
Utilidad Bruta en Ingresos	2,260,871.39	1,306,138.56	73%	1,394,896.84	23%
Gastos de Administración	- 734,001.08	- 677,776.19	8%	- 427,604.63	17%
Gastos de Ventas	- 314,335.42	- 637,210.64	-51%	- 356,337.19	127%
Utilidad/Perdida en Operación	1,212,534.89	- 8,848.27	-13804%	610,955.02	1%
Gastos Financieros	- 72,137.98	- 60,447.29	19%	- 37,780.81	5%
Gastos Varios	- 727,277.10	- 425,644.33	71%	- 375,899.10	3%
Utilidad/Perdida Antes del					
Impuesto Sobre la Renta - ISR	413,119.81	- 494,939.89	-183%	197,275.11	-4%
Impuesto Sobre la Renta	- 247,402.45	-	0%	- 116,513.78	-6%
Utilidad/Pérdida Neta del Año	165,717.36	- 494,939.89	-133%	80,761.33	-3%

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Se determinó mediante este análisis que las ventas crecieron en el año 2019 en un 48% en relación con el año 2018 y al 30 de junio del 2020 con relación al proporcional del año 2019 en un 23 %; el costo de ventas en el año 2019 creció de igual forma en un 36% y para junio 2020 creció en un 23%.

Los gastos de operación en lo que se referente a los administrativos tuvo un aumento y lo que es de ventas se observa una rebaja, este drástico cambio se debió al cambio de ubicación de la planta a una zona cercana además de la implementación de nuevos procesos dentro de la empresa que disminuyo los gastos que se generaban por contratación de estos.

Otros gastos varios se observa un crecimiento en el año 2019 en un 71% con relación al año 2018 y a junio 2020 un crecimiento del 3%, sobre este rubro no hay datos específicos del manejo de los mismos.

Los gastos financieros de la empresa están integrados por el costo de capital financiera que la empresa tienen actualmente y que debe realizar pagos mensuales hasta poder cumplir con la cancelación del mismo, esto es adicional al pago de préstamos o de capital que se realiza de forma mensual.

A junio 2020 en relación con el año 2019 hubo una disminución del 4% en lo referente a el resultado antes de impuesto y el año 2019 en relación con el año 2018 muestra un aumento de 183%, esto debido a que en el año 2018 se presente perdida, por esta razón en este año no se encuentra cálculos de impuesto sobre la renta.

4.1.4) Estado de situación financiera

Se presenta el estado de situación financiera integral correspondiente al periodo del año 2018 a el primer semestre del año 2020 de la empresa, Empresa Textil, S.A., al cual se le realiza análisis horizontal y vertical para determinar las fluctuaciones de las cuentas.

La empresa durante el periodo que se está analizando ha presentado una disminución en sus valores de activos y no se observa que se invierta en activos no corrientes para la misma, se debe analizar cuál es la razón y a la vez el porqué del apalancamiento que se puede evidenciar en la información financiera que la empresa proporcione.

Tabla 4*Estado de Situación Financiera Integral años 2018, 2019 y a Junio 2020*

	Al 30 de Junio		Al 31 de Diciembre	
	2020	2019	2018	
Activo				
Corriente				
Caja y Bancos	25,142.80	26,142.80	183,561.28	
Cuentas por Cobrar				
Clientes Locales	264,698.00	267,898.00	401,702.23	
Clientes del Exterior	393,127.68	262,341.68	953,319.70	
Impuestos por Cobrar	654,360.06	674,168.54	561,662.06	
Otras Cuentas por Cobrar	106,655.58	148,066.08	427,520.70	
Anticipos Sobre Compras	-	-	250,495.46	
Inventarios	1,806,685.50	1,825,141.01	1,840,441.01	
Suma el Activo Corriente	3,250,669.62	3,203,758.11	4,618,702.44	
No corriente				
Depósitos en Garantía	-	-	10,000.00	
Maquinaria, Herramienta, Vehículos y Equipo de Computación - Neto	341,533.74	341,533.74	240,643.38	
Suma el Activo no Corriente	341,533.74	341,533.74	250,643.38	
Suma el Activo	3,592,203.36	3,545,291.85	4,869,345.82	
Pasivo y patrimonio				
Pasivo corriente				
Proveedores	-	-	12,443.58	
Impuestos por Pagar	169,046.62	260,080.00	38,057.98	
Anticipo a Exportaciones	199,454.03	236,326.24	487,569.08	
Acreeedores	2,899,856.18	2,744,856.18	3,808,683.62	
Otras Cuentas por Pagar	946,470.00	629,345.76	711,617.71	
Prestaciones Laborales	365,191.01	479,101.01	448,792.52	
Prestamos por Pagar		40,892.60	84,347.41	
Anticipo Sobre Ventas			57,416.16	
Sueldos por Pagar			16,346.83	
Suma del Pasivo Corriente	4,580,017.84	4,390,601.79	5,665,274.89	
Pasivo no Corriente				
Préstamos Bancarios	294,255.87	401,304.87	616,403.09	
Suma del Pasivo no Corriente	294,255.87	401,304.87	616,403.09	
Patrimonio				
Capital Social Autorizado, Suscrito y Pagado	25,000.00	25,000.00	25,000.00	
Reserva Legal	100,766.59	93,866.59	44,366.10	
Pérdidas Acumuladas	- 1,407,836.94	- 1,365,481.40	-1,481,728.26	
Suma el Patrimonio	- 1,282,070.35	- 1,246,614.81	-1,412,362.16	
Suma el Pasivo y Patrimonio	3,592,203.36	3,545,291.85	4,869,315.82	

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Análisis vertical del estado de situación financiera o balance general

Es el análisis y comparación de las cifras generadas en el estado de situación financiera en forma de proporción de un grupo o subgrupo de cuentas dentro del total durante el periodo 2018 a junio 2020 que se presentan a continuación.

Tabla 5

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera

	A Junio 2020	%	2019	%	2018	%
Activo						
Corriente						
Caja y Bancos	25,142.80	1%	26,142.80	1%	183,561.28	4%
Cuentas por Cobrar						
Clientes Locales	264,698.00	7%	267,898.00	8%	401,702.23	8%
Clientes del Exterior	393,127.68	11%	262,341.68	7%	953,319.70	20%
Impuestos por Cobrar	654,360.06	18%	674,168.54	19%	561,662.06	12%
Otras Cuentas por Cobrar	106,655.58	3%	148,066.08	4%	427,520.70	9%
Anticipos Sobre Compras	-		-		250,495.46	
Inventarios	1,806,685.50	50%	1,825,141.01	51%	1,840,441.01	38%
Suma el Activo Corriente	3,250,669.62	90%	3,203,758.11	90%	4,618,702.44	95%
No corriente						
Depósitos en Garantía	-		-		10,000.00	0%
No Corriente Neto	341,533.74	10%	341,533.74	10%	240,643.38	5%
Suma el Activo no Corriente	341,533.74		341,533.74		250,643.38	
Suma el Activo	3,592,203.36	100%	3,545,291.85	100%	4,869,345.82	100%
Pasivo y Patrimonio						
Pasivo Corriente						
Proveedores	-	0%	-	0%	12,443.58	0%
Impuestos por Pagar	169,046.62	5%	260,080.00	7%	38,057.98	1%
Anticipo a Exportaciones	199,454.03	6%	236,326.24	7%	487,569.08	10%
Acreedores	2,899,856.18	81%	2,744,856.18	77%	3,808,683.62	78%
Otras Cuentas por Pagar	946,470.00	26%	629,345.76	18%	711,617.71	15%
Prestaciones Laborales	365,191.01	10%	479,101.01	14%	448,792.52	9%
Préstamos por Pagar			40,892.60		84,347.41	2%
Anticipo sobre Ventas					57,416.16	1%
Sueldos por Pagar					16,346.83	0%
Suma del Pasivo Corriente	4,580,017.84	127%	4,390,601.79	124%	5,665,274.89	116%
Pasivo no Corriente						
Préstamos Bancarios	294,255.87	8%	401,304.87	11%	616,403.09	13%
Suma del Pasivo no Corriente	294,255.87		401,304.87		616,403.09	
Patrimonio						
Capital Social Autorizado, Suscrito	25,000.00	1%	25,000.00	1%	25,000.00	1%
Reserva Legal	100,766.59	3%	93,866.59	3%	44,366.10	1%
Pérdidas Acumuladas	- 1,407,836.94	-39%	-1,365,481.40	-39%	- 1,481,728.26	-30%
Suma el Patrimonio	- 1,282,070.35	-36%	-1,246,614.81	-35%	- 1,412,362.16	-29%
Suma el Pasivo y Patrimonio	3,592,203.36	100%	3,545,291.85	100%	4,869,315.82	100%

Nota. Fuente: Elaboración propia.

En el estado de situación financiera mediante el análisis vertical se determinó las comparaciones de las cuentas de activo, pasivo y capital de los años 2018, 2019 y el primer semestre del año 2020 obteniendo el siguiente resultado:

Las cuentas de activos corrientes representaron para el año 2018 un 95%, el 90% para el año 2019 y el 90% en el años 2020 del total de los activos y los más representativos son los siguientes: Los clientes nacionales con un 8% para el 2018, el 8% para el 2019 y para el 2020 presenta un porcentaje de 7%, los clientes del exterior tienen una mayor representación en el año 2018 con el 20% , de 7% en el año 2019 y en 2020 11%, las otras cuentas por cobrar en el año 2018 con un 9%, en el 2019 con un 4% y en 2020 con 3% ; los inventarios finales representan el 38% para el año 2018, del 51% para el 2019 y el 50% para el 2020 siendo los inventarios la primera cuenta de activo más importante y con mayor peso. En tanto las cuentas de activos no corrientes representan un 5% en el año 2018, un 10% en el año 2019 y para el año 2020 de 10% en comparación al total de activos siendo un valor poco representativo lo que se deduce que la empresa adquiere más inventarios que activos fijos.

Los pasivos corrientes representan la deuda a corto plazo y se observa que en el año 2018 tiene un porcentaje sumamente alto de 116%, en el año 2019 de 124% y en el 2020 es de 127% de lo que representa que la empresa está endeudada a corto plazo. Los pasivos no corrientes están integrados por un préstamo bancario a largo plazo que en el 2018 representaba un 13%, el 11% en el año 2019 y del 8% para el 2020 del total de pasivo. El capital muestra en el año 2018 un porcentaje negativo del 30%, en el año 2019 del 35% y el 2020 de 36% debido a las pérdidas que se han tenido en los periodos los cuales han descapitalizado a la empresa.

4.1.5) Análisis horizontal del estado de situación financiera

Este análisis permite llevar a cabo la comparación del estado de situación financiera con el propósito de mostrar el crecimiento o disminución en las operaciones de la empresa. En el estado de situación financiera mediante el análisis horizontal se determinó las comparaciones de las cuentas de los años 2018, 2019, obteniendo el siguiente resultado.

Tabla 6

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Integral

	Valor Absoluto		Variación Relativa (%)	Valor Absoluto	Variación Relativa (%)
	2019	2018	2018-2019	a Junio 2020	2019-2020
Activo					
Corriente					
Caja y Bancos	Q 26,142.80	Q 183,561.28	-86%	Q 25,142.80	-4%
Cuentas por Cobrar					
Clientes Locales	Q 267,898.00	Q 401,702.23	-33%	Q 264,698.00	-1%
Clientes del Exterior	Q 262,341.68	Q 953,319.70	-72%	Q 393,127.68	50%
Impuestos por Cobrar	Q 674,168.54	Q 561,662.06	20%	Q 654,360.06	-3%
Otras Cuentas por Cobrar	Q 148,066.08	Q 427,520.70	-65%	Q 106,655.58	-28%
Anticipos sobre Compras	Q -	Q 250,495.46	0%	Q -	0%
Inventarios	Q1,825,141.01	Q1,840,441.01	-1%	Q1,806,685.50	-1%
Suma el Activo Corriente	Q3,203,758.11	Q4,618,702.44	-31%	Q3,250,669.62	1%
No Corriente					
Depósitos en Garantía	Q -	Q 10,000.00	0%	Q -	0%
Maquinaria, Herramienta, vehículos y Equipo de					
Computación - Neto	Q 341,533.74	Q 240,643.38	42%	Q 341,533.74	0%
Suma el Activo no Corriente	Q 341,533.74	Q 250,643.38		Q 341,533.74	
Suma el Activo	Q3,545,291.85	Q4,869,345.82	-27%	Q3,592,203.36	1%
Pasivo y Patrimonio					
Pasivo Corriente					
Proveedores	Q -	Q 12,443.58	0%	Q -	0%
Impuestos por Pagar	Q 260,080.00	Q 38,057.98	583%	Q 169,046.62	-35%
Anticipo a Exportaciones	Q 236,326.24	Q 487,569.08	-52%	Q 199,454.03	-16%
Acreedores	Q2,744,856.18	Q3,808,683.62	-28%	Q2,899,856.18	6%
Otras Cuentas por Pagar	Q 629,345.76	Q 711,617.71	-12%	Q 946,470.00	50%
Prestaciones Laborales	Q 479,101.01	Q 448,792.52	7%	Q 365,191.01	-24%
Prestamos por Pagar	Q 40,892.60	Q 84,347.41	-52%		-100%
Anticipo sobre Ventas		Q 57,416.16	0%		0%
Sueldos por Pagar		Q 16,346.83	0%		0%
Suma del Pasivo Corriente	Q4,390,601.79	Q5,665,274.89	-22%	Q4,580,017.84	4%
Pasivo no Corriente					
Préstamos Bancarios	Q 401,304.87	Q 616,403.09	-35%	Q 294,255.87	-27%
Suma del Pasivo no Corriente	Q 401,304.87	Q 616,403.09	-35%	Q 294,255.87	-27%
Patrimonio					
Capital Social Autorizado, suscrito y Pagado	Q 25,000.00	Q 25,000.00	0%	Q 25,000.00	0%
Reserva Legal	Q 93,866.59	Q 44,366.10	112%	Q 100,766.59	7%
Pérdidas Acumuladas	-Q1,365,481.40	-Q1,481,728.26	-8%	-Q1,407,836.94	3%
Suma el Patrimonio	-Q1,246,614.81	-Q1,412,362.16	-12%	-Q1,282,070.35	3%
Suma el Pasivo y Patrimonio	Q3,545,291.85	Q4,869,315.82	-27%	Q3,592,203.36	1%

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Con respecto al análisis de las cuentas de activo corriente se muestra un decremento del 31% del año 2019 en comparación del año 2018 y en el primer semestre del 2020 se observa que hay un aumento de 1% en comparación al año 2019, estos resultados muestran que la empresa a partir del año 2019 no ha mostrado cambios significativos en estos rubro.

En la cuenta de caja y bancos en el año 2019 tiene un decremento del 86% en comparación con el año 2018 y en el primer semestre del año 2020 se observa un decremento del 4% en comparación al año anterior, con estos resultados se deduce que no se cuenta con un valor razonable de efectivo. En el rubro de clientes nacionales con un 33% y clientes del exterior un decremento significativo del 72%, y de un 50% de aumento en el primer semestre del año 2020, en las cuentas por cobrar un decremento del 65%.

En general en general se observa un decremento en la mayoría de las cuentas del año 2019 en comparación al año 2018 y de igual forma del 2020 en comparación al año 2019, siendo esto negativo para la operatoria de la empresa.

El activo no corriente presenta un incremento en el año 2019 del 42% en comparación al año 2018, por la adquisición de herramientas y de un vehículo y en periodo 2020 no se muestra ningún cambio.

Lo que se refiere a la cuenta de pasivo corriente del año 2019 en comparación al año 2018 se muestra una disminución de un 22% y en comparación al primer semestre del 2020 no se observa ningún cambio significativo, con estos resultados se puede inferir que la empresa ha logrado pagar parte de sus deudas a corto plazo en estos porcentajes.

Los pasivos no corrientes se muestran un decremento del 35%, por el pago de capital del financiamiento a largo plazo que la empresa tiene a la fecha y en el periodo del primer semestre del 2020 se observa que hubo un decremento del 27%.

En la cuenta de capital se observa que la empresa actualmente se está descapitalizando, teniendo un leve dato positivo en el año 2019, presentando utilidad en

comparación al año 2018, que tuvo pérdida del ejercicio, pero fue relativamente baja en comparación a la pérdida acumulada que actualmente se refleja en los resultados y que está afectado los resultados financieros de la empresa.

4.1.6) Análisis por medio de razones financieras de liquidez

Se analizarán los movimientos anuales de la Empresa Textil, S.A. aplicando las razones financieras de liquidez, para evaluar los resultados de las mismas y conocer la situación financiera de la empresa. Los resultados se estarán evaluando para poder visualizarlos y se presentan a continuación.

Tabla 7

Razones Financieras años 2018, 2019 y a Junio 2020

Razón	2018	2019	A Junio 2020
Razón Corriente	0.82	0.73	0.71
Prueba Ácida	0.49	0.31	0.32
Capital de Trabajo -Q	1,036,572.45	-Q 1,186,843.68	-Q 1,329,348.22
Liquidez Inmediata	0.03	0.01	0.01

Nota. Fuente: Elaboración propia

Se observa que el comportamiento de las razones de liquidez durante el periodo analizado que es del año 2018 a junio 2020 muestra que la empresa tiene severos problemas de liquidez y no tiene manera de como respaldar las obligaciones a corto plazo.

Para el periodo analizado se infiere que la empresa no contaría con el valor de capital de trabajo una vez cancelados sus pasivos a corto plazo.

Y lo que es la razón de liquidez inmediata se observa que la empresa actualmente no cuenta con suficiente valor para poder honrar las deudas a corto plazo.

4.2) Propuesta de análisis financiero por medio de flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala

La Empresa Textil, S.A., actualmente no cuenta con herramientas para medir su liquidez, ni realiza ningún tipo de planificación financiera, esto da como resultado que tenga baja utilidad según los estados financieros presentados en el punto anterior y tiene un saldo de pérdida acumulada, cuando hay situaciones como esta normalmente el flujo de caja sufre porque se utiliza el capital de trabajo y otras fuentes para poder recuperar dicho desfase o apalancarlo. El flujo de caja es una herramienta útil para predecir y anticiparse a las condiciones futuras de la empresa para poder planear y buscar estrategias que permitan solventar las situaciones y tener planes de contención.

Los flujos de caja proyectados están realizados con base al análisis horizontal y vertical para estimar las variaciones entre los años, así como el peso de cada rubro sobre la operatoria de la empresa y a datos proporcionados por la empresa. En las proyecciones que se realizaron con los datos estimados como actualmente la empresa opera sus movimientos se puede observar que el flujo de caja de la empresa tiene un comportamiento heterogéneo y está debilitado y presenta falta de liquidez y una inadecuada administración financiera de los recursos de efectivo que la empresa tenga en el periodo analizado.

Los flujos de caja proyectados corresponden al periodo de julio 2,020 a diciembre 2,020 y de enero 2,021 a diciembre 2,021 es de gran utilidad para conocer la situación financiera de la empresa y tener un panorama de los efectos de la forma en que han administrado los recursos como hasta la fecha se están realizando, no es una solución del todo sino una alerta para poder tomar decisiones sobre el rubro de efectivo y como esto puede afectar de una manera positiva o negativa a la empresa.

Tener rentabilidad no es lo mismo que tener liquidez y la empresa actualmente no cuenta con ninguno de los factores.

Se realizaron con varios supuestos que fueron establecidos por medio de la información financiera y del conocimiento general administrativo de la empresa que se presentaron en los antecedentes en la primera parte.

4.2.1) Proyección de las ventas

Para realizar la proyección de ventas se tomó como base la información financiera proporcionada por la empresa y se analizó el comportamiento de estas, el cual se detallan las ventas anuales de los periodos analizados.

Las ventas tienen un comportamiento variable durante el año, siendo los meses de octubre a diciembre en donde el rubro aumenta, se proyectó un crecimiento del 25% como mínimo que es lo que la administración de la empresa espera y que se ha mostrado en los periodos anteriores que ha sido aún mayor.

La empresa muestra un crecimiento bastante satisfactorio y cuenta con clientes estables que proporcionan trabajo. En la presente tabla se muestra el comportamiento que han tenido las ventas durante el periodo de 2018 a junio 2020 y se proyecta de julio 2020 a diciembre 2021.

Tabla 8

Crecimiento del 25% en Ventas Proyectadas

Mes	% Venta	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Enero	6%	234,261.42	347,624.50	434,532.00	543,165.00
Febrero	6%	234,261.42	347,624.50	434,532.00	543,165.00
Marzo	7%	273,304.99	405,561.91	506,954.00	633,692.50
Abril	10%	390,435.70	579,374.16	724,220.00	905,275.00
Mayo	10%	390,435.70	579,374.16	724,220.00	905,275.00
Junio	10%	390,435.70	579,374.16	724,220.00	905,275.00
Julio	7%	273,304.99	405,561.91	506,954.00	633,692.50
Agosto	7%	273,304.99	405,561.91	506,954.00	633,692.50
Septiembre	7%	273,304.99	405,561.91	506,954.00	633,692.50
Octubre	10%	390,435.70	579,374.16	724,220.00	905,275.00
Noviembre	10%	390,435.70	579,374.16	724,220.00	905,275.00
Diciembre	10%	390,435.70	579,374.16	724,220.00	905,275.00
Total Venta		3,904,356.97	5,793,741.62	7,242,200.00	9,052,750.00

Nota. Fuente: Elaboración propia

Las ventas se dividen en ventas locales, exportaciones y exportaciones bajo decreto 29-89, en la presente tabla esta detallada la distribución con base al análisis horizontal y vertical que se realizó en cada rubro, todo esto para poder hacer las proyecciones respectivas.

Tabla 9

División de las Ventas, Locales y Exportaciones

Mes	Año 2020			Año 2021		
	Ventas Locales 33%	Exportaciones 31%	Expo 29-89 36%	Ventas Locales 33%	Exportaciones 31%	Expo 29-89 36%
Enero				179,244.45	168,381.15	195,539.40
Febrero				179,244.45	168,381.15	195,539.40
Marzo				209,118.53	196,444.68	228,129.30
Abril				298,740.75	280,635.25	325,899.00
Mayo				298,740.75	280,635.25	325,899.00
Junio				298,740.75	280,635.25	325,899.00
Julio	167,294.82	157,155.74	182,503.44	209,118.53	196,444.68	228,129.30
Agosto	167,294.82	157,155.74	182,503.44	209,118.53	196,444.68	228,129.30
Septiembre	167,294.82	157,155.74	182,503.44	209,118.53	196,444.68	228,129.30
Octubre	238,992.60	224,508.20	260,719.20	298,740.75	280,635.25	325,899.00
Noviembre	238,992.60	224,508.20	260,719.20	298,740.75	280,635.25	325,899.00
Diciembre	238,992.60	224,508.20	260,719.20	298,740.75	280,635.25	325,899.00
Total Venta	1,218,862.26	1,144,991.82	1,329,667.92	2,987,407.83	2,806,352.50	3,258,990.00

Nota. Fuente: Elaboración propia.

En la siguiente tabla se muestra el porcentaje de ventas que la empresa realiza al crédito, al conocer esta información es posible detallar el comportamiento de las mismas.

Tabla 10

Detalle de Proporción de Ventas al Crédito

Año	Clientes	Ventas	Proporción
2018	1,355,021.93	3,904,356.97	35%
2019	530,239.68	5,793,741.62	9%
2020	657,825.68	3,548,678.00	19%
Totales	2,543,087.29	13,246,776.59	21%

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Según el dato de las ventas que se realizan al crédito y al contado se detalla cada clasificación de venta para conocer la proyección de los ingresos de cada rubro, correspondiente al periodo del julio 2020 a diciembre 2020.

Tabla 11

Proyección de Venta al Contado y al Crédito Según Clasificación Año 2020

Mes % Distribución	Ventas Locales		Exportaciones		Exportaciones 29-89	
	Contado	Crédito	Contado	Crédito	Contado	Crédito
	79%	21%	79%	21%	79%	21%
Julio	132,162.91	35,131.91	124,153.03	33,002.71	144,177.72	38,325.72
Agosto	132,162.91	35,131.91	124,153.03	33,002.71	144,177.72	38,325.72
Septiembre	132,162.91	35,131.91	124,153.03	33,002.71	144,177.72	38,325.72
Octubre	188,804.15	50,188.45	177,361.48	47,146.72	205,968.17	54,751.03
Noviembre	188,804.15	50,188.45	177,361.48	47,146.72	205,968.17	54,751.03
Diciembre	188,804.15	50,188.45	177,361.48	47,146.72	205,968.17	54,751.03
Total Venta	962,901.19	255,961.07	904,543.54	240,448.28	1,050,437.66	279,230.26

Nota. Fuente: Elaboración propia.

En la siguiente tabla se muestra según el dato de las ventas que se realizan al crédito y al contado y se detalla cada clasificación de venta para conocer la proyección de los ingresos de cada rubro, correspondiente al periodo del enero 2021 a diciembre 2021.

Tabla 12

Proyección de Venta al Contado y al Crédito Según Clasificación Año 2021

Mes % Distribución	Ventas Locales		Exportaciones		Exportaciones 29-89	
	Contado	Crédito	Contado	Crédito	Contado	Crédito
	79%	21%	79%	21%	79%	21%
Enero	141,603.12	37,641.33	133,021.11	35,360.04	154,476.13	41,063.27
Febrero	141,603.12	37,641.33	133,021.11	35,360.04	154,476.13	41,063.27
Marzo	165,203.63	43,914.89	155,191.29	41,253.38	180,222.15	47,907.15
Abril	236,005.19	62,735.56	221,701.85	58,933.40	257,460.21	68,438.79
Mayo	236,005.19	62,735.56	221,701.85	58,933.40	257,460.21	68,438.79
Junio	236,005.19	62,735.56	221,701.85	58,933.40	257,460.21	68,438.79
Julio	165,203.63	43,914.89	155,191.29	41,253.38	180,222.15	47,907.15
Agosto	165,203.63	43,914.89	155,191.29	41,253.38	180,222.15	47,907.15
Septiembre	165,203.63	43,914.89	155,191.29	41,253.38	180,222.15	47,907.15
Octubre	236,005.19	62,735.56	221,701.85	58,933.40	257,460.21	68,438.79
Noviembre	236,005.19	62,735.56	221,701.85	58,933.40	257,460.21	68,438.79
Diciembre	236,005.19	62,735.56	221,701.85	58,933.40	257,460.21	68,438.79
Total Venta	2,360,051.93	627,355.58	2,217,018.48	589,334.03	2,574,602.10	684,387.90

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.2.2) Proyección de cobros

La empresa maneja actualmente una política de cobro como máximo de 30 días por lo que la proyección se realizó de esta manera para contar con un estimado de ingresos mensuales de este rubro, según se observa en los estados financieros la empresa no presenta problemas con los cobros a sus clientes y cuenta con anticipos de las ventas para la producción. Se presenta en la siguiente tabla la proyección de julio a diciembre 2020 con datos con base a lo mencionado en el párrafo anterior.

Tabla 13

Proyección de Cobros Julio 2020 a Diciembre 2020

Mes	Año 2020	Año 2021
Enero		152,086.20
Febrero		114,064.65
Marzo		114,064.65
Abril		133,075.43
Mayo		190,107.75
Junio		190,107.75
Julio	264,698.00	190,107.75
Agosto	499,588.02	133,075.43
Septiembre	106,460.34	133,075.43
Octubre	106,460.34	133,075.43
Noviembre	152,086.20	190,107.75
Diciembre	152,086.20	190,107.75
Total Cobros	1,281,379.10	1,863,055.95

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.2.3) Proyección de los costos

En los años posteriores analizados por medio de análisis vertical y horizontal se tuvo un promedio de costo de producción y de venta del 63% y esta fue la forma por medio de la cual se proyectaron para tener una uniformidad de comportamiento y que los datos sean lo más acertados y a la vez cumplir con lo determinado con la empresa.

Tabla 14*Proyección de Costos de Julio 2020 a Diciembre 2021*

Mes	% Costo	Año 2020	Año 2021
Enero	63%	361,412.51	342,193.95
Febrero	63%	361,412.51	342,193.95
Marzo	63%	361,412.51	399,226.28
Abril	63%	361,412.51	570,323.25
Mayo	63%	361,412.51	570,323.25
Junio	63%	361,412.51	570,323.25
Julio	63%	319,381.02	399,226.28
Agosto	63%	319,381.02	399,226.28
Septiembre	63%	319,381.02	399,226.28
Octubre	63%	456,258.60	570,323.25
Noviembre	63%	456,258.60	570,323.25
Diciembre	63%	456,258.60	570,323.25
Total Costo		4,495,393.92	5,703,232.50

Nota. Fuente: Elaboración Propia

4.2.4) Proyección de amortización de préstamo a largo plazo

Se proyectó el pago de la cuota mensual para amortizar el préstamo que actualmente la empresa tiene y que se utilizó para el desarrollo de la producción.

Tabla 15*Proyección de Amortización de Préstamo*

Mes	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Saldo Inicial	616,402.09	401,304.87	187,206.87
Enero	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Febrero	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Marzo	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Abril	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Mayo	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Junio	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Julio	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Agosto	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Septiembre	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Octubre	17,924.77	17,841.50	17,760.00
Noviembre	17,924.77	17,841.50	9,606.87
Diciembre	17,924.77	17,841.50	
Saldo Final	401,304.87	187,206.87	-

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.2.5) Proyección de gastos administrativos

Los rubros estimados fueron realizados con base a los datos de años anteriores los cuales dieron un resultado promedio de 14% de peso, están clasificados según la información contable proporcionada por la empresa.

En la siguiente tabla se muestra la proyección de los gastos de administración del periodo de julio 2020 a diciembre 2021 y el porcentaje de peso de este rubro.

Tabla 16

Proyección de Gastos Administrativos de Julio 2020 a Diciembre 2021

Mes	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Enero	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Febrero	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Marzo	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Abril	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Mayo	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Junio	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Julio	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Agosto	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Septiembre	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Octubre	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Noviembre	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Diciembre	56,481.35	61,166.76	71,267.44	105,615.00
Saldo	677,776.20	734,001.12	855,209.28	1,267,380.00

Nota. Fuente: Elaboración propia

4.2.6) Proyección de gastos ventas

Los rubros estimados fueron realizados con base a los datos de años anteriores los cuales dieron un resultado promedio de 11% de peso, están clasificados según la información contable proporcionada por la empresa.

En la siguiente tabla me muestra la proyección de los gastos de venta del periodo de julio 2020 a diciembre 2021 y el porcentaje de peso de este rubro.

Tabla 17

Proyección de Gastos de Venta de Julio 2020 a Diciembre 2020

Mes	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Enero	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Febrero	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Marzo	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Abril	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Mayo	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Junio	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Julio	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Agosto	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Septiembre	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Octubre	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Noviembre	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Diciembre	53,100.89	26,194.62	59,389.53	79,820.00
Saldo	637,210.68	314,335.44	712,674.36	957,840.00

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.2.7) Proyección de gastos varios

En esta clasificación se encuentran los gastos varios ajenos del giro de esta, sobre este monto se pudo constatar que hay muchos gastos no deducibles los cuales afectan la utilidad y que no son del giro operatorio de la compañía afectando los flujos de caja.

Entre estos gastos se pueden mencionar los siguientes: pago de préstamos a terceras personas y que no son deudas de la empresa, gastos personales de los accionistas, compra de vehículos que no son utilizados en la empresa y no se encuentran registraos a nombre de la empresa, pago de seguro de vehículos ajenos, viáticos y boletos aéreos de viajes de turismo, gastos médicos, compra de abarrotes, compra de ropa, zapatos joyas y accesorios, gastos sin justificación y sin documentos, compra de mobiliario y equipo que no es utilizado en las instalaciones de la empresa, pago de mantenimiento de vivienda, pago de servicios básicos de domicilios diferentes a la al fiscal, pago de alimentos y bebidas, inversiones en empresas que no son

documentadas ni justificadas, otros salarios que no son justificados, comisiones sin respaldo, impuestos varios, entre otros.

La proyección de los mismos fue realizada con base al movimiento que han presentado durante el periodo analizado como se muestra en la siguiente tabla en donde se puede observar el peso en cada periodo y con base a esta información fue determinado un promedio del 11% de peso.

La siguiente tabla me muestra la proyección de los gastos varios del periodo de julio 2020 a diciembre 2021 y el porcentaje de peso de este rubro.

Tabla 18

Proyección de Gastos Varios de Julio 2020 a Diciembre 2021

Mes	2018	2019	2020	2021
Enero	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Febrero	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Marzo	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Abril	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Mayo	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Junio	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Julio	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Agosto	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Septiembre	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Octubre	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Noviembre	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Diciembre	35,470.36	60,063.25	62,649.85	82,984.00
Saldo	425,644.32	720,759.00	751,798.20	995,808.00

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.2.8) Proyección de Proveedores y acreedores

La empresa según los estados financieros analizados se encuentra apalancada tanto por proveedores como acreedores que la coloca en una situación complicada, se realizó una proyección de pago de obligaciones inmediatas con lo es son los impuestos por pagar e IGSS y se tomó en cuenta una cuota fija mensual hasta cancelar lo que corresponde a cuentas por pagar y otras cuentas por pagar que tenían saldo en el primer semestre del año 2020.

Lo referente a el rubro de acreedores no se proyectó la forma de pago por que se observa que en un monto estable que no presento ningún tipo de movimiento que amortizara dicha deuda y es necesario que se realice una evaluación juntamente con la administración del porqué del estancamiento de la misma.

En la siguiente tabla se muestra la proyección de los pagos de cuenta por pagar y otras cuentas por pagar del periodo correspondiente a julio 2020 a diciembre 2021, esto como una recomendación para la administración y que pueda ir disminuyendo el apalancamiento que actualmente presenta.

Tabla 19

Proyección Pago Cuentas por Pagar de Julio 2020 a Diciembre 2021

Mes	2020	2021
Enero		75,100.00
Febrero		75,100.00
Marzo		75,100.00
Abril		75,100.00
Mayo		75,100.00
Junio		75,100.00
Julio	169,046.62	75,100.00
Agosto	75,100.00	75,100.00
Septiembre	75,100.00	75,100.00
Octubre	75,100.00	75,100.00
Noviembre	75,100.00	75,100.00
Diciembre	75,100.00	75,100.00
Saldo	544,546.62	901,200.00

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.2.9) Impuestos

La empresa está en el régimen de pagos trimestrales sobre utilidades y la proyección realizada es con base a las ventas afectas por 25% por el 8% y dejando provisionado el pago de Impuesto sobre la renta. Además de dejar proyectado el valor del ISO a razón de 1% sobre el valor de las ventas mensuales.

Tabla 20*Proyección de Pago de Impuestos de Julio 2020 a Diciembre 2021*

Mes	Año 2020			Año 2021		
	Ventas Locales	Exportaciones	Impuestos	Ventas Locales	Exportaciones	Impuestos
Enero				179,244.45	168,381.15	10,428.77
Febrero				179,244.45	168,381.15	10,428.77
Marzo				209,118.53	196,444.68	12,166.90
Abril				298,740.75	280,635.25	17,381.28
Mayo				298,740.75	280,635.25	17,381.28
Junio				298,740.75	280,635.25	17,381.28
Julio	167,294.82	157,155.74	9,733.52	209,118.53	196,444.68	12,166.90
Agosto	167,294.82	157,155.74	9,733.52	209,118.53	196,444.68	12,166.90
Septiembre	167,294.82	157,155.74	9,733.52	209,118.53	196,444.68	12,166.90
Octubre	238,992.60	224,508.20	13,905.00	298,740.75	280,635.25	5,793.76
Noviembre	238,992.60	224,508.20	13,905.00	298,740.75	280,635.25	5,793.76
Diciembre	238,992.60	224,508.20	13,905.00	298,740.75	280,635.25	5,793.76
Totales	1,218,862.26	1,144,991.82	70,915.55	2,987,407.83	2,806,352.81	139,050.24

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.2.10) Proyección de gastos financieros

Se proyectó el pago mensual de intereses por el rubro que actualmente se tiene de préstamo y que será cancelado en su totalidad en el año 2021.

Tabla 21*Proyección de Gastos Financieros de Julio 2020 a Diciembre 2021*

Mes	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Enero	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Febrero	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Marzo	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Abril	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Mayo	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Junio	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Julio	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Agosto	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Septiembre	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Octubre	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Noviembre	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Diciembre	5,037.27	5,925.25	6,185.50	6,450.00
Saldo	60,447.24	71,103.00	74,226.00	70,950.00

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.2.11) El saldo de caja a final del mes

En los periodos de julio 2020 a diciembre 2020 y de enero 2021 a diciembre 2021, ambos presentan flujo neto de caja negativo mensual dado evidencia que la empresa necesita ser eficiente con la administración de los recursos para para poder sostener la operatoria, así como cumplir con los proveedores y acreedores.

La empresa actualmente no contaba con la visión de este tema y la magnitud que esto representa y que tanto les ha afectado esta situación.

4.2.12) Flujo de caja neto proyectado del periodo julio 2,020 a diciembre 2,020

La empresa si mantiene el comportamiento y el manejo de caja como lo hizo años anteriores y hasta el mes de junio 2,020, los resultados no cambiaran y presentara datos negativos, con esto se observa que la empresa actualmente tiene problemas de liquidez, como se evidencio en las razones de liquidez realizadas.

En el siguiente flujo de caja se puede observar que se ha producido una disminución en los flujos de caja de la empresa, hasta llegar a tener flujo neto de efectivo negativo, comportamiento que tendrá especial repercusión en la pérdida de liquidez y por consiguiente en la capacidad de la empresa en seguir operando.

Se debe prestar especial atención a los rubros con mayor peso y que están afectado la situación financiera de la empresa y que están descapitalizando a esta. Se muestra un flujo neto negativo de caja por un valor de Q.21,977.00, este dato da la pauta de determinar que las operaciones de la empresa están siendo financiadas.

Tabla 22

Flujo de Caja Neto Proyectado de Julio 2020 a Diciembre 2020

	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo al inicio del mes	25,143	(25,160)	253,374	138,780	54,777	16,400
Ingresos Ordinarios	665,192	900,082	506,954	678,594	724,220	724,220
Ventas Locales	132,162.91	132,162.91	132,162.91	188,804.15	188,804.15	188,804.15
Exportaciones	124,153.03	124,153.03	124,153.03	177,361.48	177,361.48	177,361.48
Exportaciones 29-89	144,177.72	144,177.72	144,177.72	205,968.17	205,968.17	205,968.17
Cobros a Clientes	264,698.00	499,588.02	106,460.34	106,460.34	152,086.20	152,086.20
Egresos						
(-)Costos de producción	(319,381)	(319,381)	(319,381)	(456,259)	(456,259)	(456,259)
(-) Pago de préstamo	(17,842)	(17,842)	(17,842)	(17,842)	(17,842)	(17,842)
Gastos de Operación	(193,307)	(193,307)	(193,307)	(193,307)	(193,307)	(193,307)
Gastos de Administración	(71,267)	(71,267)	(71,267)	(71,267)	(71,267)	(71,267)
Gastos de Ventas	(59,390)	(59,390)	(59,390)	(59,390)	(59,390)	(59,390)
Gastos Varios Ajenos	(62,650)	(62,650)	(62,650)	(62,650)	(62,650)	(62,650)
Cuentas por Pagar	(169,047)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)
Impuestos	(9,734)	(9,734)	(9,734)	(13,905)	(13,905)	(13,905)
Gastos Financieros	(6,185)	(6,185)	(6,185)	(6,185)	(6,185)	(6,185)
Total Egresos	(715,494)	(621,548)	(621,548)	(762,597)	(762,597)	(762,597)
Saldo Final de Mes	(25,160)	253,374	138,780	54,777	16,400	(21,977)

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.2.13 Flujo de caja neto proyectado del periodo enero 2,021 a diciembre 2,021

Se realizó la proyección del año 2021 para conocer la situación a mediano plazo de la empresa de continuar con las operaciones actuales, esto puede afectar a los años siguientes como lo ha hecho los flujos de caja de años anteriores que han dejado cuentas por pagar, acreedores entre otras con saldo voluminosos que han afectado al operatoria y por consiguiente la liquidez de esta.

Se presenta a continuación el flujo de caja proyectado para poder dar una alerta a la administración de la empresa y que pueda tomar las medidas necesarias para mejorar procesos que le ayuden a cubrir sus obligaciones y que no siga descapitalizándose.

Se presenta un flujo neto de caja negativo por un valor de Q.1, 232,316.00, de debe evaluar que rubros están afectado la liquidez de la empresa.

Tabla 23

Flujo de Caja Neto Proyectado de Enero 2021 a Junio 2021

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Saldo al inicio del mes	(21,977)	(161,382)	(338,808)	(503,489)	(610,920)	(661,318)
Ingresos Ordinarios	581,187	543,165	614,682	848,243	905,275	905,275
Ventas Locales	141,603.12	141,603.12	165,203.63	236,005.19	236,005.19	236,005.19
Exportaciones	133,021.11	133,021.11	155,191.29	221,701.85	221,701.85	221,701.85
Exportaciones 29-89	154,476.13	154,476.13	180,222.15	257,460.21	257,460.21	257,460.21
Cobros a Clientes	152,086.20	114,064.65	114,064.65	133,075.43	190,107.75	190,107.75
Egresos						
(-)Costos de Producción	(342,194)	(342,194)	(399,226)	(570,323)	(570,323)	(570,323)
(-) Pago de Préstamo	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(18,000)
Gastos de Operación	(268,419)	(268,419)	(268,419)	(268,419)	(268,419)	(268,419)
Gastos de Administración	(105,615)	(105,615)	(105,615)	(105,615)	(105,615)	(105,615)
Gastos de Ventas	(79,820)	(79,820)	(79,820)	(79,820)	(79,820)	(79,820)
Gastos Varios Ajenos	(82,984)	(82,984)	(82,984)	(82,984)	(82,984)	(82,984)
Cuentas por Pagar	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)
Impuestos	(10,429)	(10,429)	(12,167)	(17,381)	(17,381)	(17,381)
Gastos Financieros	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)
Total Egresos	(720,592)	(720,592)	(779,362)	(955,674)	(955,674)	(955,674)
Saldo Final de Mes	(161,382)	(338,808)	(503,489)	(610,920)	(661,318)	(711,717)

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que la empresa en el primer semestre del año 2021, presentará un flujo de caja negativo por la administración de los recursos que se está llevando a cabo, este comportamiento es negativo para el desarrollo de las actividades de la empresa y no se puede operar por mucho tiempo son un flujo de caja negativo y se corre el riesgo de incumplimientos a corto, mediano y largo plazo.

A continuación se presenta la tabla en la cual se muestra el movimiento proyectado del rubro de caja de julio 2021 a diciembre 2021 y como se manifiesta el resultado del mismo.

Tabla 24

Flujo de Caja Proyectado de Julio 2021 a Diciembre 2021

	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo al inicio del mes	(711,717)	(800,354)	(946,024)	(1,091,694)	(1,187,537)	(1,217,955)
Ingresos Ordinarios	690,725	633,693	633,693	848,243	905,275	905,275
Ventas Locales	165,203.63	165,203.63	165,203.63	236,005.19	236,005.19	236,005.19
Exportaciones	155,191.29	155,191.29	155,191.29	221,701.85	221,701.85	221,701.85
Exportaciones 29-89	180,222.15	180,222.15	180,222.15	257,460.21	257,460.21	257,460.21
Cobros a Clientes	190,107.75	133,075.43	133,075.43	133,075.43	190,107.75	190,107.75
Egresos						
(-)Costos de Producción	(399,226)	(399,226)	(399,226)	(570,323)	(570,323)	(570,323)
(-) Pago de Préstamo	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(9,607)	-
Gastos de Operación	(268,419)	(268,419)	(268,419)	(268,419)	(268,419)	(268,419)
Gastos de Administración	(105,615)	(105,615)	(105,615)	(105,615)	(105,615)	(105,615)
Gastos de Ventas	(79,820)	(79,820)	(79,820)	(79,820)	(79,820)	(79,820)
Gastos Varios Ajenos	(82,984)	(82,984)	(82,984)	(82,984)	(82,984)	(82,984)
Cuentas por Pagar	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)
Impuestos	(12,167)	(12,167)	(12,167)	(5,794)	(5,794)	(5,794)
Gastos Financieros	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)	
Total Egresos	(779,362)	(779,362)	(779,362)	(944,086)	(935,693)	(919,636)
Saldo Final de Mes	(800,354)	(946,024)	(1,091,694)	(1,187,537)	(1,217,955)	(1,232,316)

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.3) Proyección de los resultados que se esperan alcanzar con el análisis financiero por medio de flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala

La Empresa Textil, S.A., no tenía un panorama claro de la situación tan delicada de liquidez que se está presentando ni las causas, solamente podían sentir los efectos, esta es la importancia de desarrollar una herramienta para su proyección, evaluación y para la toma de decisiones de la administración y así poder mejorar la situación de la empresa a corto, mediano y largo plazo.

Se presenta la proyección de los flujos de caja de junio a diciembre 2020 y de enero a diciembre 2021, tomando en cuenta las propuestas para observar la mejoría en el manejo de los recursos y por consiguiente de la liquidez.

4.3.1) Propuestas para mejorar la liquidez actual de la Empresa Textil, S.A.

Se pueden tomar varias propuestas para poder solventar esta situación, pero en el presente enunciado solo se presenta lo que la empresa necesita como mínimo de cubrir lo referente a la liquidez, de no poder realizarlo se tendrán atrasos en las obligaciones inmediatas y a mediano plazo y a la vez afectado a las obligaciones de largo plazo como se han observado.

4.3.1.1) Propuesta de aumento en exportaciones bajo decreto 29-89

La Empresa Textil, S.A., no está aprovechamiento el decreto que actualmente tiene para poder realizar exportaciones bajo decreto 29-89, esto le beneficiaría tanto por el crecimiento de ventas y a la vez por la exoneración de impuestos que esto representa. Se presenta la propuesta que todas las exportaciones que se realicen en la empresa sean por medio de decreto.

Tabla 25

Proyección de Propuesta de Cambio Estructura de Ventas

Mes	Año 2020		Año 2021	
	Ventas Locales	Expo 29-89	Ventas Locales	Expo 29-89
% Distribución	33%	67%	33%	67%
Enero			179,244.45	363,920.55
Febrero			179,244.45	363,920.55
Marzo			209,118.53	424,573.98
Abril			298,740.75	606,534.25
Mayo			298,740.75	606,534.25
Junio			298,740.75	606,534.25
Julio	167,294.82	339,659.18	209,118.53	424,573.98
Agosto	167,294.82	339,659.18	209,118.53	424,573.98
Septiembre	167,294.82	339,659.18	209,118.53	424,573.98
Octubre	238,992.60	485,227.40	298,740.75	606,534.25
Noviembre	238,992.60	485,227.40	298,740.75	606,534.25
Diciembre	238,992.60	485,227.40	298,740.75	606,534.25
Total Venta	1,218,862.26	2,474,659.74	2,987,407.50	6,065,342.50

Nota. Fuente: Elaboración propia.

En la siguiente tabla se muestra la distribución de la propuesta anterior ya incluyendo el dato de ventas al crédito y al contado manejando los mismos porcentajes de peso.

Tabla 26

Proyección de Propuesta de Ventas al Contado y Crédito de Julio 2020 a Diciembre 2020

Mes	Ventas Locales		Exportación 29-89	
	Contado	Crédito	Contado	Crédito
	79%	21%	79%	21%
Julio	132,162.91	35,131.91	268,330.75	71,328.43
Agosto	132,162.91	35,131.91	268,330.75	71,328.43
Septiembre	132,162.91	35,131.91	268,330.75	71,328.43
Octubre	188,804.15	50,188.45	383,329.65	101,897.75
Noviembre	188,804.15	50,188.45	383,329.65	101,897.75
Diciembre	188,804.15	50,188.45	383,329.65	101,897.75
Total Venta	962,901.19	255,961.07	1,954,981.19	519,678.55

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 27

Proyección de Propuesta de Ventas al Contado y Crédito de Enero 2021 a Diciembre 2021

Mes	Ventas Locales		Exportación 29-89	
	Contado	Crédito	Contado	Crédito
	79%	21%	79%	21%
Enero	141,603.12	37,641.33	287,497.23	76,423.32
Febrero	141,603.12	37,641.33	287,497.23	76,423.32
Marzo	165,203.63	43,914.89	335,413.44	89,160.53
Abril	236,005.19	62,735.56	479,162.06	127,372.19
Mayo	236,005.19	62,735.56	479,162.06	127,372.19
Junio	236,005.19	62,735.56	479,162.06	127,372.19
Julio	165,203.63	43,914.89	335,413.44	89,160.53
Agosto	165,203.63	43,914.89	335,413.44	89,160.53
Septiembre	165,203.63	43,914.89	335,413.44	89,160.53
Octubre	236,005.19	62,735.56	479,162.06	127,372.19
Noviembre	236,005.19	62,735.56	479,162.06	127,372.19
Diciembre	236,005.19	62,735.56	479,162.06	127,372.19
Total Venta	2,360,051.93	627,355.58	4,791,620.58	1,273,721.93

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.3.1.2) Propuesta de disminución de costos

Se propone a la Empresa Textil, S.A., una disminución de sus costos del 15% por medio de creación de políticas de compras con proveedores específicos con los cuales se puedan negociar mejoras en los costos, ya que actualmente la empresa no tiene proveedores mayoristas al contrario compra en lugares que distribuyen el producto, pudiendo comprar volumen a mejores precios con fabricantes.

Aprovechar al máximo el decreto 29-89 para realizar importaciones de materias primas e insumos los cuales son adentrados al país sin ningún pago de impuestos esto beneficiaría a la empresa de gran manera porque tendría materias primas importadas, a mejores precios y mejor calidad que actualmente maneja.

El costo de mano de obra debe tener una reestructuración y realizar pagos de tiempo extra bajo meta, esto mejoraría el nivel de producción y el costo de este rubro y ya no sería necesaria la subcontratación de otras maquilas para poder cumplir con las producciones porque esto tiene un costo extra para la empresa.

Tabla 28

Proyección de Propuesta de Disminución de Costos de Julio 2020 a Diciembre 2020

Mes	% Costo	Año 2020	Año 2021
Enero	48%	361,412.51	260,719.20
Febrero	48%	361,412.51	260,719.20
Marzo	48%	361,412.51	304,172.40
Abril	48%	361,412.51	434,532.00
Mayo	48%	361,412.51	434,532.00
Junio	48%	361,412.51	434,532.00
Julio	48%	243,337.92	304,172.40
Agosto	48%	243,337.92	304,172.40
Septiembre	48%	243,337.92	304,172.40
Octubre	48%	347,625.60	434,532.00
Noviembre	48%	347,625.60	434,532.00
Diciembre	48%	347,625.60	434,532.00
Total Costo		3,941,365.62	4,345,320.00

Nota. Fuente: Elaboración propia.

4.3.1.3) Propuesta de disminución de gastos de operación

La empresa no tiene políticas definidas en cuestiones de gastos administrativos por lo que se recomienda el desarrollo de las mismas para poder optimizar en un 5% los gastos administrativos.

Tabla 29

Proyección de Propuesta de Disminución de Gasto de Administración

Mes	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Enero	56,481.35	61,166.76	71,267.44	100,334.25
Febrero	56,481.35	61,166.76	71,267.44	100,334.25
Marzo	56,481.35	61,166.76	71,267.44	100,334.25
Abril	56,481.35	61,166.76	71,267.44	100,334.25
Mayo	56,481.35	61,166.76	71,267.44	100,334.25
Junio	56,481.35	61,166.76	71,267.44	100,334.25
Julio	56,481.35	61,166.76	67,704.07	100,334.25
Agosto	56,481.35	61,166.76	67,704.07	100,334.25
Septiembre	56,481.35	61,166.76	67,704.07	100,334.25
Octubre	56,481.35	61,166.76	67,704.07	100,334.25
Noviembre	56,481.35	61,166.76	67,704.07	100,334.25
Diciembre	56,481.35	61,166.76	67,704.07	100,334.25
Saldo	677,776.20	734,001.12	833,829.05	1,204,011.00

Nota. Fuente: Elaboración propia

En los gastos de ventas de esta proyectado una rebaja de un 3% haciendo más eficiente los rubros de los mismos quedaría de la siguiente manera.

Tabla 30

Proyección de Propuesta de Disminución de Gastos de Venta

Mes	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Enero	53,100.89	26,194.62	59,389.53	77,425.40
Febrero	53,100.89	26,194.62	59,389.53	77,425.40
Marzo	53,100.89	26,194.62	59,389.53	77,425.40
Abril	53,100.89	26,194.62	59,389.53	77,425.40
Mayo	53,100.89	26,194.62	59,389.53	77,425.40
Junio	53,100.89	26,194.62	59,389.53	77,425.40
Julio	53,100.89	26,194.62	57,607.84	77,425.40
Agosto	53,100.89	26,194.62	57,607.84	77,425.40
Septiembre	53,100.89	26,194.62	57,607.84	77,425.40
Octubre	53,100.89	26,194.62	57,607.84	77,425.40
Noviembre	53,100.89	26,194.62	57,607.84	77,425.40
Diciembre	53,100.89	26,194.62	57,607.84	77,425.40
Saldo	637,210.68	314,335.44	701,984.24	929,104.80

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Los gastos ajenos a la operación se propone una baja de un 85% en los mismos ya que estos no pertenecen al movimiento de la empresa y está afectando a la liquidez de la misma y paulatinamente deben desaparecer del movimiento de la empresa, si los accionistas o dueños de la empresa requieren algún tipo de pago no debe realizarse de la caja de la empresa, porque esto no es recomendable.

Se debe pagar dividendos cuando haya utilidades y no golpear aún más la pérdida que actualmente la empresa tiene acumulada y afectando la liquidez para la operatoria e inversión de la empresa.

Tabla 31

Proyección de Propuesta de Disminución de Gastos Varios

Mes	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Enero	35,470.36	60,063.25	62,649.85	12,447.60
Febrero	35,470.36	60,063.25	62,649.85	12,447.60
Marzo	35,470.36	60,063.25	62,649.85	12,447.60
Abril	35,470.36	60,063.25	62,649.85	12,447.60
Mayo	35,470.36	60,063.25	62,649.85	12,447.60
Junio	35,470.36	60,063.25	62,649.85	12,447.60
Julio	35,470.36	60,063.25	9,397.48	12,447.60
Agosto	35,470.36	60,063.25	9,397.48	12,447.60
Septiembre	35,470.36	60,063.25	9,397.48	12,447.60
Octubre	35,470.36	60,063.25	9,397.48	12,447.60
Noviembre	35,470.36	60,063.25	9,397.48	12,447.60
Diciembre	35,470.36	60,063.25	9,397.48	12,447.60
Saldo	425,644.32	720,759.00	432,283.97	149,371.20

Nota. Fuente: Elaboración propia

4.3.2) Flujo proyectado de caja con aplicación de propuestas de julio a diciembre 2020

Se presenta el flujo de caja proyectado de julio a diciembre 2020 en el cual se aplicaron las propuestas que se detallaron y se ve una mejoría en el resultado del flujo neto caja presentando un flujo de caja neto positivo de Q. 917,986.00, con este resultado la empresa mejora la liquidez y puede decidir invertirlos en capital de trabajo, realizar pago de acreedores para mejorar sus índices.

Tabla 32

Flujo Projectado de Caja con Aplicación de Propuestas de Julio 2020 a Diciembre 2020

	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo al inicio del mes	25,143	114,195	532,084	556,846	646,809	782,397
Ingresos Ordinarios	665,192	900,082	506,954	678,594	724,220	724,220
Ventas Locales	132,162.91	132,162.91	132,162.91	188,804.15	188,804.15	188,804.15
Exportaciones 29-89	268,330.75	268,330.75	268,330.75	383,329.65	383,329.65	383,329.65
Cobros a Clientes	264,698.00	499,588.02	106,460.34	106,460.34	152,086.20	152,086.20
Egresos						
(-)Costos de Producción	(243,338)	(243,338)	(243,338)	(347,626)	(347,626)	(347,626)
(-) Pago de Préstamo	(17,842)	(17,842)	(17,842)	(17,842)	(17,842)	(17,842)
Gastos de Operación	(134,709)	(134,709)	(134,709)	(134,709)	(134,709)	(134,709)
Gastos de Administración	(67,704)	(67,704)	(67,704)	(67,704)	(67,704)	(67,704)
Gastos de Ventas	(57,608)	(57,608)	(57,608)	(57,608)	(57,608)	(57,608)
Gastos Varios Ajenos	(9,397)	(9,397)	(9,397)	(9,397)	(9,397)	(9,397)
Cuentas por Pagar	(169,047)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)
Impuestos	(5,019)	(5,019)	(5,019)	(7,170)	(7,170)	(7,170)
Gastos Financieros	(6,185)	(6,185)	(6,185)	(6,185)	(6,185)	(6,185)
Total Egresos	(576,139)	(482,193)	(482,193)	(588,631)	(588,631)	(588,631)
Saldo Final de Mes	114,195	532,084	556,846	646,809	782,397	917,986

Nota. Fuente: Elaboración propia

4.3.3) Flujo proyectado de caja con aplicación de propuestas de enero a diciembre 2021

Se presenta el flujo de caja proyectado de enero a diciembre 2021 en el cual se aplica las propuestas que se detallaron y se ve una mejoría en el resultado del flujo neto caja presentando un flujo de caja neto positivo de Q. 2,053,528.00, con este resultado se puede decidir invertirlos en la empresa o realizar pago de otras cuentas por pagar o acreedores.

Se observa que el crédito financiero que actualmente tiene la empresa se termina de cancelar en el mes de noviembre 2021 por lo que puede ser una oportunidad de financiamiento a largo plazo siempre y cuando se mejoren los índices presentados.

Tabla 33

Flujo Proyectado de Caja con Aplicación de Propuestas de Enero a Junio 2021

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Saldo al inicio del mes	917,986	943,319	930,630	945,109	1,060,100	1,232,123
Ingresos Ordinarios	581,187	543,165	614,682	848,243	905,275	905,275
Ventas Locales	141,603.12	141,603.12	165,203.63	236,005.19	236,005.19	236,005.19
Exportaciones 29-89	287,497.23	287,497.23	335,413.44	479,162.06	479,162.06	479,162.06
Cobros a Clientes	152,086.20	114,064.65	114,064.65	133,075.43	190,107.75	190,107.75
Egresos						
(-)Costos de Producción	(260,719)	(260,719)	(304,172)	(434,532)	(434,532)	(434,532)
(-) Pago de Préstamo	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(18,000)
Gastos de Operación	(190,207)	(190,207)	(190,207)	(190,207)	(190,207)	(190,207)
Gastos de Administración	(100,334)	(100,334)	(100,334)	(100,334)	(100,334)	(100,334)
Gastos de Ventas	(77,425)	(77,425)	(77,425)	(77,425)	(77,425)	(77,425)
Gastos Varios Ajenos	(12,448)	(12,448)	(12,448)	(12,448)	(12,448)	(12,448)
Cuentas por Pagar	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)
Impuestos	(5,377)	(5,377)	(6,274)	(8,962)	(8,962)	(8,962)
Gastos Financieros	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)
Total Egresos	(555,854)	(555,854)	(600,203)	(733,251)	(733,251)	(733,251)
Saldo Final de Mes	943,319	930,630	945,109	1,060,100	1,232,123	1,404,147

Nota. Fuente: Elaboración propia

Tabla 34

Flujo Proyectado de Caja con Aplicación de Propuestas de Julio 2021 a Diciembre 2021

	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo al inicio del mes	1,404,147	1,494,668	1,528,158	1,561,647	1,676,638	1,857,055
Ingresos Ordinarios	690,725	633,693	633,693	848,243	905,275	905,275
Ventas Locales	165,203.63	165,203.63	165,203.63	236,005.19	236,005.19	236,005.19
Exportaciones 29-89	335,413.44	335,413.44	335,413.44	479,162.06	479,162.06	479,162.06
Cobros a clientes	190,107.75	133,075.43	133,075.43	133,075.43	190,107.75	190,107.75
Egresos						
(-)Costos de producción	(304,172)	(304,172)	(304,172)	(434,532)	(434,532)	(434,532)
(-) Pago de préstamo	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(18,000)	(9,607)	-
Gastos de Operación	(190,207)	(190,207)	(190,207)	(190,207)	(190,207)	(190,207)
Gastos de Administración	(100,334)	(100,334)	(100,334)	(100,334)	(100,334)	(100,334)
Gastos de Ventas	(77,425)	(77,425)	(77,425)	(77,425)	(77,425)	(77,425)
Gastos varios ajenos	(12,448)	(12,448)	(12,448)	(12,448)	(12,448)	(12,448)
Cuentas por pagar	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)	(75,100)
Impuestos	(6,274)	(6,274)	(6,274)	(8,962)	(8,962)	(8,962)
Gastos Financieros	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)	(6,450)
Total egresos	(600,203)	(600,203)	(600,203)	(733,251)	(724,858)	(708,801)
Saldo final de mes	1,494,668	1,528,158	1,561,647	1,676,638	1,857,055	2,053,528

Nota. Fuente: Elaboración propia

4.3.4) Párrafo de cierre de la discusión de resultados del análisis financiero por medio de flujo de caja y su impacto en la liquidez en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala

La empresa Textil, S.A., en su situación actual presenta un problema de liquidez que está afectando a la operatoria de la empresa y se observa descapitalización de la misma, además no cuenta con políticas definidas en la mayoría de los procesos administrativos y financieros siendo un punto desfavorable que provoca gastos, costos y perdidas que se podrían evitar.

La empresa no tiene un orden definido en lo referente a la cuenta por pagar en general y se observa que no han honrado las mismas, se puede negociar el inventario que se tiene actualmente con los acreedores porque es la garantía de la deuda pendiente.

No está utilizando al máximo el beneficio del decreto de maquila 29-89, siendo una gran oportunidad para mejorar los costos y de igual manera poder crecer al exportar la mayoría de productos bajo este mismo decreto.

Al no contar con controles la toma de decisiones se hace más difícil y de acá la importancia de la utilización de una herramienta financiera administrativa como el flujo de caja para poder anticiparse a futuros déficit o superávit de flujo de caja neto, para la elaboración de estrategias.

Se presentaron propuestas factibles para mejorar la administración del flujo de caja basado en la información financiera de la empresa y realizando la herramienta ya mencionada.

5) Conclusiones

1. Considerar el impacto del análisis por medio del flujo de caja la liquidez de una empresa es importante, pues se ha determinado el beneficio de este tipo de estudios, permitiendo tener un enfoque más amplio sobre la situación financiera actual de la empresa lo cual permite tomar mejores enfoques financieros y administrativos en los movimientos fluctuantes de caja, usando métodos de proyección de ingresos y egresos para cada periodo futuro.
2. La evaluación del análisis del flujo de caja contribuye a mejorar los movimientos de la caja lo cual repercute en efectos positivos en las reservas de las empresas maquiladores de productos textiles permitiendo mejorar ámbitos en costos de producción, siendo necesario estudios específicos pues cada empresa representa casos específicos de fluctuación.
3. Con la elaboración del flujo de caja como herramienta de análisis de la situación de liquidez se pudo constatar que la empresa no cuenta con la liquidez necesaria para poder hacer frente a sus obligaciones a corto y mediano plazo, presentando déficit en sus operaciones, lo cual establece la necesidad de hacer eficientes sus movimientos de caja para evitar recurrir a financiamientos que pueden poner en riesgo las operaciones de producción.
4. La herramienta de flujo de caja pudo demostrar con análisis que los mayores egresos se ven reflejados en los costos de producción que se están manejando, como bien otros rubros de gastos que no pertenecen al giro habitual de la actividad económica de la empresa, lo cual ha repercutido en la descapitalización de esta, lo cual permite recomendar las pautas necesarias a gerencia para manejar mejores costos y evitar descapitalizar los movimientos con egresos no pertinentes al hecho generador de la renta.

5. Al analizar la proyección de flujos de caja es posible evaluar la capacidad de la empresa para generar ingresos que permitan movimientos de caja netos positivos, sin embargo, también la falta de capacidad para la gestión en años operatorios anteriores lo que ha llevado perdidas constantes por lo cual se permite sugerir el continuo análisis y toma de decisiones con flujos de caja para evitar cumplir las estimaciones proyectadas.
6. Con el análisis del flujo de caja se puede razonar los efectos sobre la situación financiera de una empresa, lo cual en este estudio ha reflejado que sobre las actividades de operación estos efectos son negativos porque no cuenta con liquidez para poder respaldar las obligaciones tanto adquiridas como las que se necesiten. Sobre el rendimiento de la inversión se ha establecido que tienen pocas utilidades, incluso perdidas, y lo referente al financiamiento se estableció que han optado al apalancamiento financiero para poder sostener la operatoria y con ello permitir la operación de las funciones actualmente.
7. Al realizar el flujo de caja ha sido posible analizar y explicar el efecto que han tenido en el movimiento de la empresa los egresos por gastos que no corresponden a las actividades normales de la empresa, el cual es negativo por el hecho que afecta la operatoria normal del negocio, siendo muchos de ellos no deducibles de acuerdo a lo estipulado en las leyes correspondientes, lo cual ha generado pagos en exceso en el rubro de impuestos, afectando la liquidez, que según se ha analizado ha conllevado a problemas financieros.
8. En la Empresa Textil, S.A., fueron necesarios la aplicación del flujo de efectivo, análisis vertical y horizontal, así como el uso de razones financieras lo que permitió conocer la situación de la liquidez financiera actualmente, lo cual ha permitido gestionar la información para poder orientar la administración eficiente sus recursos monetarios.

9. La Empresa Textil, S.A., presenta un déficit del flujo de caja neto en el periodo de junio a diciembre 2020 de Q. 21,977.00, aún determinando que las ventas han tenido un crecimiento considerable de más del 25%, esto se puede debe a sus altos costos y gastos operativos que están afectando a la utilidad reflejados en la información financiera. En el periodo de enero 2020 a diciembre 2020 la situación se mantuvo con un déficit de flujo de caja neto de Q. 1,232,316.00, de igual manera se ve reflejado un crecimiento en las ventas de más del 25%, por lo que el problema principal sigue siendo la inadecuada administración de los recursos.

6) Recomendaciones

Se recomienda a los investigadores y profesionales de las Ciencias Económicas, así como a directores de las empresas, seguir en constante estudio y análisis mediante las herramientas financieras de los flujos de caja, ya que pueden llevar a una mejor comprensión el comportamiento en las finanzas, así como en otros puntos que se mencionan a continuación:

1. Apoyarse en los flujos de cajas proyectados como herramientas de administración financiera, los cuales pueden proporcionar una mejor toma de decisiones y visualizar diferentes escenarios.
2. Establecer políticas de cuentas por pagar a corto y mediano plazo, lo cual permitirá mantener este rubro con saldos que no comprometan las operaciones financieras, aprovechando la constante rotación de saldos.
3. Generar políticas de negociación con proveedores, para manejar rangos en adquisición de materias primas, lo que contribuirá a un mejor manejo de costos y la obtención de mejores utilidades.
4. Potenciar el aprovechamiento de los beneficios del Decreto 29-89 de maquila, analizando factores que no han permitido su correcta aplicación a operaciones hacia el extranjero.
5. Monitorear de forma sistemática y constante el flujo de caja para poder orientar de forma inmediata las políticas a fin de obtener mejores resultados en las finanzas.
6. Mejorar la rotación de inventarios para la obtención de recursos financieros que se están quedando obsoletos al no poder utilizarlos en el proceso de producción correctamente.

7. Establecer políticas internas que permitan la reducción en un corto plazo las erogaciones de caja para operaciones ajenas al proceso de producción que afectan al hecho generador de ingresos.
8. Establecer controles más estrictos a manera de contar de forma periódica con información contables que permita la alimentación de herramientas de análisis financiero.
9. Mejorar las políticas de desarrollo financiero para garantizar la sostenibilidad de las operaciones de la empresa.
10. Establecer estudios de mercados externos que permitan atraer redes de negocios con el exterior para permitir una potenciación del Decreto 29-89.uy importante para la toma de decisiones eficientes.

7) Bibliografía

- Cuadros, R., Rojas, C., & Vargas, H. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass Peruana Sac 2015*. (tesis pregrado). Universidad las Américas, Lima, Perú.
- Carhuatanta, Z., & Gutti, E. (2014). *El cash flow y la gestión comercial en la empresa de transportes y servicios C&G S.A.C. de la ciudad de trujillo en el periodo 2013*. (tesis pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- González, N., & Rodríguez, I. (2007). *La industria maquiladora de exportación: Un modelo de demanda de empleo para la región centro de México*. (tesis pregrado). Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México.
- Herrera, J. (2006). *Las obligaciones tributarias establecidas en el decreto 29-89, ley de fomento de la actividad exportadora y de maquila y sus efectos en la industria de maquila en el régimen de admisión temporal en el municipio de Guatemala*. (tesis postgrado), Universidad de San Carlos de Guatemala, Quetzaltenango, Guatemala. Recuperado el 28 de Mayo de 2020

7.1) E-grafía

- Alcarria, J. (2012). *Introducción a la contabilidad*. Madrid, España. Publicaciones de la Universidad Jaume I de Castellón. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/61411823.pdf>
- Chen, C. (2008). *Economía y finanzas*. Recuperado el 14 de Agosto de 2020, de <https://www.diferenciador.com/diferencia-entre-costoy-gasto/>
- Córdova, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia. Ecoe ediciones. Recuperado el 16 de Agosto de 2020, de https://www.academia.edu/38292808/Gesti%C3%B3n_financiera_Marcial_C%C3%B3rdova_Padilla_FREELIBROS_ORG
- Corona, E., Bejarano, V., & Gónzales, J. (2014). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. (tesis pregrado). Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid, España. Recuperado el 17 de Agosto de 2020, de <https://books.google.com.gt/books?id=hSDgAgAAQBAJ&pg=PT330&dq=estados+financieros+definicion+2015&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjepMPpr6brAhVXRTABHXoZAZMQ6AEwBHoECAIQAg#v=onepage&q=estados%20financieros%20definicion%202015&f=false>
- Díaz, J. (2008). *Análisis de situación financiera de la empresa*. (tesis de postgrado). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3672.pdf

- Díaz, T. (2018). *economíasimple.net*. Recuperado el 28 de Mayo de 2020, de <https://www.economiasimple.net/glosario/egresos>
- Domínguez, P. (2007). *Manual de análisis financiero*. Recuperado el 20 de Mayo de 2020, de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/255/9.htm>
- Duque, J. (2020). *ABCFinanzas.com*. Obtenido de <https://abcfinanze.com/author/duque/>
- Galindo, M., & Ríos, V. (Julio de 2015). Exportaciones. *Serie de estudios económicos*, 1. Obtenido de https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184
- García, M. (2014). *Introducción a las Finanzas* (Primera Edición ed.). Tliluaca, Azcapotzalco, México. Editorial Patria, S.A. de C.V. Recuperado el 12 de Agosto de 2020, de https://www.academia.edu/28410748/Introducci%C3%B3n_a_las_finanzas_Primera_edici%C3%B3n_ebook?email_work_card=title
- Gil, S. (2015). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México. Pearson Educación de México, S.A. de C.V. Recuperado el 16 de Agosto de 2020, de https://www.academia.edu/36824868/PRINCIPIOS_DE_LA_ADMINISTRACION_FINANCIERA_gitman_12_ed?email_work_card=title
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2012). *Contabilidad para no contadores*. D.F. México. Mcgraw-Hill/Interamericana editores, S.A. de C.V. Recuperado el 16 de Agosto de 2020, de https://www.academia.edu/29986789/CONTABILIDAD_PARA_NO_CONTADORES
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. D.F., México. Mcgraw-Hill/Interamericana editores, S.A. de C.V. Obtenido de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf
- Hirache, L. (15 de Abril de 2013). El flujo de caja como herramienta financiera. *Revista Financiera Actualidad Empresarial No. 277*, 3. Recuperado el 21 de Agosto de 2020, de <https://www.yumpu.com/es/document/read/14670602/iv-el-flujo-de-caja-como-herramienta-financiera-revista-actualidad->
- Huesca, C. (2012). Comercio Internacional. *Red Tercer Milenio S.C*. Tlalnepantla, México. Obtenido de

http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf

Kiziryán, M. (2015). *Economipedia*. Recuperado el 17 de Agosto de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

Luna, N. (2018). *Finanzas personales*. Recuperado el 18 de Mayo de 2020, de <https://www.entrepreneur.com/article/307396>

Marquez, C., & Pintado, M. (2015). *Contrucción del flujo de caja y su impacto en el riesgo financiero que tiene la cooperativa de ahorro y créditos Jardín Azuayo en la Ciudad de Cuenca*. (tesis pregrado). Universidad de Cuenca, Cuenca, Ecuador. . Recuperado el 15 de Mayo de 2020, de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/21739/1/Tesis.pdf>

Martínez, A. (2020). *Definición de Análisis*. Recuperado el 20 de Mayo de 2020, de ConceptoDefinición: <https://conceptoDefinicion.de/analisis/>

Morelos, J., Tomás, F., & Hoz, E. (26 de Abril de 2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Entramado*, 18.

Noriega, J. (2011). *Administración de cuentas por cobrar un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. Guatemala, (tesis pregrado). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado el 14 de Mayo de 2020, de https://www.academia.edu/15395058/UNIVERSIDAD_DE_SAN_CARLOS_DE_GUATEMALA_FACULTAD_DE_CIENCIAS_ECON%93MICAS_ESCUELA_DE_ESTUDIOS_DE_POSTGRADO_MAESTR%8DA_EN_ADMINISTRACI%93N_FINANCIERA

Ochoa, G., & Saldívar, R. (2012). *Administración Financiera Correlacionada con las Nif* (Tercera Edición ed.). D.F., México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Pedrosa, J. (2019). *Economipedia*. Recuperado el 17 de Agosto de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/gasto.html>

Pérez, J. C. (2010). *Análisis financiero para la toma de decisiones, en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir*. (tesis postgrado). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3672.pdf

Pérez, M. (06 de Enero de 2020). *ConceptoDefinicion.de*. Recuperado el 27 de Mayo de 2020, de <https://conceptoDefinicion.de/industria/>

Pucutay, J. (2017). *Análisis de la liquidez en el Club Lawn Tennis de la Exposición*. (tesis de pregrado), Universidad Norbert Wiener, Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/2455>

- Rodríguez, D. (2015). *Contabilidad.com.do*. Recuperado el 21 de Mayo de 2020, de <https://contabilidad.com.do/estados-financieros/>
- Rodríguez, L. (2012). *Análisis de Estados Financieros. Un enfoque en la toma de decisiones*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V. Recuperado el 20 de Mayo de 2020, de https://issuu.com/fernandoruizher/docs/analisis_de_estados_financieros
- Roldan, P. (2017). *Economipedia*. Recuperado el 19 de Mayo de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>
- Romero, L. Á. (2012). *Contabilidad intermedia*. D.F., México: Mcgraw-Hill/Interamericana editores, S.A. de C.V. Recuperado el 18 de Agosto de 2020, de https://www.academia.edu/36726713/LIBRO_CONTA_INTERMEDIA_JAVIER_ROMERO
- Ross, S., Wester F., R., & Jaffe, J. (2012). *Finanzas corporativas*. México. Mcgraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V. Recuperado el 16 de Agosto de 2020, de https://www.academia.edu/32470164/Finanzas_Corporativas_9ed_Ross
- Rus, E. (2020). *Economipedia*. Recuperado el 15 de Agosto de 2020, de Toma de Decisiones: <https://economipedia.com/definiciones/toma-de-decisiones.html>
- Sevilla, A. (2015). *Economipedia*. Recuperado el 19 de Mayo de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- SIB. (2010). *Estudios sectoriales Guatemala* . Recuperado el 15 de Mayo de 2020, de https://www.sib.gob.gt/web/sib/informacion_economica/estudios-sectoriales?p_p_id=110_INSTANCE_6XfY&p_p_action=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&p_p_col_id=&p_p_col_pos=0&p_p_col_count=0&_110_INSTANCE_6XfY_struts_action=%2Fdocument_library_display%2Fview
- Soto, S. (2010). *Análisis financiero de la incidencia en los flujos de fondos positivos en uan empresa de alimentos por la aplicación de la ley de fomento de la actividad exportadora y de maquila*. Guatemala, (tesis postgrado). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3671.pdf
- VESTEX. (2020). *Asociación de la Industria del Vestuario y Textiles Guatemala* . Recuperado el 15 de Mayo de 2020, de <http://www.vestex.com.gt/estadisticas.php>
- Xulú, S. (2018). *Análisis jurídico y social de la situación laboral en las maquilas ubicadas en el departamento de Chimaltenango*. Chimaltenango, Tesis de Pregrado Universidad Marinao Gálvez de Guatemala, Guatemala.

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Estado de Resultados Integral de los Años 2018, 2019 y a Junio 2020	35
Tabla 2	Análisis Vertical del Estado de Resultados Integral.....	36
Tabla 3	Análisis Horizontal del Estado de Resultados Integral Año 2018, 2019 a Junio 2020	37
Tabla 4	Estado de Situación Financiera Integral años 2018, 2019 y a Junio 2020.	39
Tabla 5	Análisis Vertical Estado de Situación Financiera	40
Tabla 6	Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Integral	42
Tabla 7	Razones Financieras años 2018, 2019 y a Junio 2020	44
Tabla 8	Crecimiento del 25% en Ventas Proyectadas.....	46
Tabla 9	División de las Ventas, Locales y Exportaciones.....	47
Tabla 10	Detalle de Proporción de Ventas al Crédito.....	47
Tabla 11	Proyección de Venta al Contado y al Crédito Según Clasificación Año 2020	48
Tabla 12	Proyección de Venta al Contado y al Crédito Según Clasificación Año 2021	48
Tabla 13	Proyección de Cobros Julio 2020 a Diciembre 2020	49
Tabla 14	Proyección de Costos de Julio 2020 a Diciembre 2021	50
Tabla 15	Proyección de Amortización de Préstamo	50
Tabla 16	Proyección de Gastos Administrativos de Julio 2020 a Diciembre 2021	51
Tabla 17	Proyección de Gastos de Venta de Julio 2020 a Diciembre 2020	52
Tabla 18	Proyección de Gastos Varios de Julio 2020 a Diciembre 2021	53

Tabla 19	Proyección Pago Cuentas por Pagar de Julio 2020 a Diciembre 2021	54
Tabla 20	Proyección de Pago de Impuestos de Julio 2020 a Diciembre 2021	55
Tabla 21	Proyección de Gastos Financieros de Julio 2020 a Diciembre 2021	55
Tabla 22	Flujo de Caja Neto Proyectado de Julio 2020 a Diciembre 2020	57
Tabla 23	Flujo de Caja Neto Proyectado de Enero 2021 a Junio 2021	58
Tabla 24	Flujo de Caja Proyectado de Julio 2021 a Diciembre 2021	59
Tabla 25	Proyección de Propuesta de Cambio Estructura de Ventas	60
Tabla 26	Proyección de Propuesta de Ventas al Contado y Crédito de Julio 2020 a Diciembre 2020	61
Tabla 27	Proyección de Propuesta de Ventas al Contado y Crédito de Enero 2021 a Diciembre 2021	61
Tabla 28	Proyección de Propuesta de Disminución de Costos de Julio 2020 a Diciembre 2020	62
Tabla 29	Proyección de Propuesta de Disminución de Gasto de Administración	63
Tabla 30	Proyección de Propuesta de Disminución de Gastos de Venta	63
Tabla 31	Proyección de Propuesta de Disminución de Gastos Varios	64
Tabla 32	Flujo Proyectado de Caja con Aplicación de Propuestas de Julio 2020 a Diciembre 2020	65
Tabla 33	Flujo Proyectado de Caja con Aplicación de Propuestas de Enero a Junio 2021	66
Tabla 34	Flujo Proyectado de Caja con Aplicación de Propuestas de Julio 2021 a Diciembre 2021	66