

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



INFORME DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN

**ANÁLISIS FINANCIERO SOBRE EL MANEJO DE LA CUENTA CORRIENTE DE
PROVEEDORES PARA EL MEJORAMIENTO DE LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA
DISTRIBUIDORA DE LIBROS EN LA CIUDAD DE GUATEMALA**



LICENCIADO JOSÉ MIGUEL BATRES PINEDA

Guatemala, septiembre de 2020

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



**ANÁLISIS FINANCIERO SOBRE EL MANEJO DE LA CUENTA CORRIENTE DE
PROVEEDORES PARA EL MEJORAMIENTO DE LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA
DISTRIBUIDORA DE LIBROS EN LA CIUDAD DE GUATEMALA**

**Informe final del Trabajo Profesional de Graduación para la obtención del Grado
de Maestro en Artes, con base en INSTRUCTIVO PARA ELABORAR EL TRABAJO
PROFESIONAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL GRADO DE MAESTRO EN
ARTES**

**Aprobado por 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 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.**

ASESOR: LIC. MSC. JUAN CARLOS GONZÁLEZ MENESES

AUTOR: LICENCIADO JOSÉ MIGUEL BATRES PINEDA

Guatemala, septiembre de 2020

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

Decano: Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal I: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal II: Lic. 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. Efraín Romeo Marroquín Muñoz
Evaluador: MSc. Ángel Antonio Rivas Rivera
Evaluador: Dra. Silvia Rocío Quiroa Rabanales



ACTA/EP No. 03405

ACTA No. MAF-G-13-2020

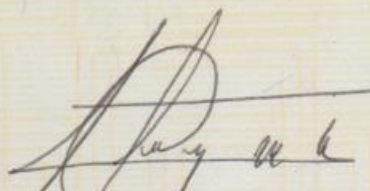
De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación 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 2020**, a las **16:30** para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciado **José Miguel Batres Pineda**, carné No. **201316575**, 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 SOBRE EL MANEJO DE LA CUENTA CORRIENTE DE PROVEEDORES PARA EL MEJORAMIENTO DE LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE LIBROS EN LA CIUDAD 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 65 puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: Revisar el documento enviado con las observaciones realizadas y adicionalmente considerar lo indicado por cada uno de los miembros de terna manifestado verbalmente durante la presentación

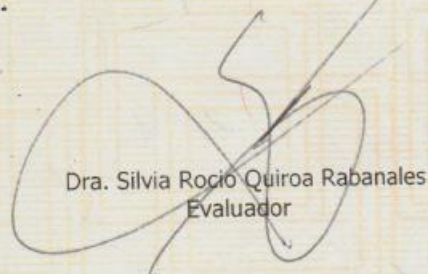
En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 26 días del mes de septiembre del año dos mil veinte.




MSc. Efraín Romeo Macbrinquín Muñoz
Coordinador



MSc. Ángel Antonio Rivas Rivera
Evaluador



Dra. Silvia Rocío Quiroa Rabanales
Evaluador



Lic. José Miguel Batres Pineda
Postulante



ADENDUM

El infrascrito Coordinador del Jurado Examinador CERTIFICA que el estudiante José Miguel Batres Pineda, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro.

Guatemala, 2 de octubre de 2020.

(f)

Msc. Efraín Romeo Marroquín Muñoz
Coordinador

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS: Por su amor, su gracia, sus bendiciones y por darme la sabiduría para alcanzar esta meta.
- A MI FUTURA ESPOSA: Jósselyn Andrea Palacios Berganza, por su amor, por ser esa fuerza y motivación en mis días de estudio, así como sus palabras de aliento durante toda esta etapa universitaria.
- A MI PADRE: Jaury Francisco Batres Rojas, por su amor, su dedicación hacia la familia, sus oportunos consejos y por guiarme en el camino correcto.
- A MI MADRE: Ada Judith Pineda De León, por su amor, apoyo y esfuerzo durante mi carrera universitaria y por ser un gran ejemplo para mi vida.
- A MI HERMANA: María Alejandra Batres Pineda, por los momentos compartidos, su cariño y por ser mi compañera de aventuras desde pequeños.
- A LA FACULTAD DE CC.EE.: Por agregar valor a mi vida, brindarme el conocimiento necesario y ayudarme a crecer en el área profesional.
- A LA UNIVERSIDAD: Por ser mi alma máter, mi casa de estudios y abrirme sus puertas para mi desarrollo profesional

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES.....	1
1.1 Antecedentes de la cuenta corriente.....	1
1.2 La evolución de las compras.....	3
1.3 Antecedentes sobre las actividades de compra con proveedores	3
1.4 Antecedentes de las razones financieras.....	5
1.5 Origen del crédito.....	5
1.6 El libro y su origen	6
1.7 El comercio del libro.....	8
1.8 La primera comercialización del libro en Guatemala	9
1.9 La primera institución del libro en Guatemala	10
2. MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 Finanzas	11
2.2 Análisis financiero	12
2.2.1 Fuentes para el análisis financiero	13
2.2.2 Usos del análisis financiero	13
2.2.3 Análisis financiero vertical y horizontal	14
2.3 Estados financieros.....	15
2.3.1 Estado de situación financiera	16
2.3.2 Estado de resultados	17
2.3.3 Estado de flujos de efectivo	18
2.3.4 Estado de cambios en el patrimonio.....	18
2.3.5 Notas a los estados financieros	19

2.4	Indicadores o ratios financieros	19
2.4.1	Indicadores de liquidez	20
2.4.2	Clasificación de los indicadores de liquidez.....	21
2.4.3	Indicadores de actividad	23
2.4.4	Clasificación de los indicadores de actividad.....	24
2.4.5	Indicadores de endeudamiento.....	26
2.4.6	Clasificación de los indicadores de endeudamiento	26
2.4.7	Razón de rendimiento sobre patrimonio (ROE).....	27
2.4.8	Razón de rendimiento sobre activos (ROA).....	28
2.5	Contabilidad	28
2.5.1	Contabilidad como técnica.....	29
2.5.2	Contabilidad como ciencia	29
2.6	Cuentas corrientes	29
2.7	Crédito	30
2.7.1	Políticas de crédito	30
2.7.2	Condiciones de crédito	31
2.8	Compras	32
2.9	Proveedores.....	32
2.10	Cuentas por pagar	33
2.11	Facturas	34
2.12	Nota de crédito.....	35
2.13	Impuesto	36
2.13.1	Características de los impuestos	37
2.13.2	Clasificación de los impuestos.....	37
2.13.3	Ventajas y desventajas de los impuestos	38
2.13.4	Impuesto al valor agregado (IVA)	39

2.14	Liquidez.....	40
2.15	Libros	40
3.	METODOLOGÍA.....	41
3.1	Definición del Problema	412
3.2	Objetivos	42
3.2.1	Objetivo General.....	42
3.2.2	Objetivos Específicos.....	42
3.2.3	Método No Experimental	43
3.3	Técnicas de investigación aplicadas.....	43
3.3.1	Técnicas de investigación documental	44
3.3.1.1	La lectura	44
3.3.2	Técnicas de investigación de campo	44
3.4	Unidad de análisis.....	45
3.5	Período a Investigar	45
3.6	Ámbito geográfico	45
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	46
4.1	Generalidades y antecedentes de la empresa	46
4.2	Análisis de la situación actual de la empresa distribuidora de libros.....	48
4.2.1	Análisis a los estados financieros de la empresa distribuidora de libros	50
4.3	Herramientas y estrategias a aplicar para la empresa distribuidora de libros....	53
4.3.1	Nuevos acuerdos con proveedores potenciales	53
4.3.2	Nueva metodología para el registro de facturas y formas de pago.....	54
4.3.3	Nuevas fechas de ventas en temporada alta.....	56
4.3.4	Herramientas a utilizar para la empresa distribuidora de libros	59
4.4	Resultados con base a las estrategias y herramientas utilizadas	59
4.4.1	Aplicación de nuevas estrategias y herramientas	61

4.4.2	Análisis en las Razones Financieras	64
4.4.3	Análisis vertical en los estados financieros.....	70
	CONCLUSIONES.....	72
	RECOMENDACIONES	73
	BIBLIOGRAFÍA	74
	LISTA DE TABLAS.....	79
	LISTA DE GRÁFICAS	80

RESUMEN

El presente trabajo de investigación analiza a una empresa distribuidora de libros ubicada en la Ciudad de Guatemala dedicada a la comercialización de textos, e-books y revistas para el público en general, instituciones educativas y en academias de inglés. Dicha entidad emite sus compras con anticipación para tener suficiente inventario previo a la temporada alta y al iniciar el año empieza a realizar sus ventas debido al inicio de los cursos en colegios, universidades, academias, programas educativos, entre otros.

Durante el segundo semestre de cada año, dicha empresa realiza compras con proveedores que poseen precios de mercado accesibles y producen una variedad de textos los cuales son recibidos antes de iniciar la temporada junto con la factura comercial, su posterior registro en la contabilidad y por último la emisión de pago por toda la mercadería ingresada.

El problema de la presente entidad radica en la falta de control para gestionar los productos recibidos, el tiempo para proceder con las ventas y desinvertir cantidades de dinero a corto plazo sobre mercadería que no se pudo vender durante la temporada alta de venta. Además, el no realizar acuerdos o convenios con los proveedores más importantes de la compañía que pueden generar algún tipo de beneficio en ambas partes, que la liquidez no se vea afectada y que los estados financieros puedan presentar una mejor imagen al finalizar el ejercicio anual.

La investigación se realizó con base en la utilización del método no experimental, observando el comportamiento de las operaciones y emitiendo un análisis sobre los resultados obtenidos para la definición del problema, planteamiento del objetivo general y objetivos específicos, la técnica de investigación y la revisión de la bibliografía para construir la fundamentación teórica.

El objetivo general que se desea llegar con el presente trabajo es conocer el funcionamiento y manejo de las cuentas corrientes de proveedores, los parámetros de ventas establecidos dentro de la organización, así como la metodología y el control que

utiliza la misma sobre la recolección y pago de facturas, y cómo pueden mejorar la liquidez dicha empresa distribuidora de libros ubicada en la ciudad de Guatemala.

Los demás objetivos indican la determinación de las diversas herramientas financieras a utilizar para conocer el mejoramiento económico de la entidad, razones y análisis financieros, y estrategias que permitan tener un mejor rendimiento a corto, mediano y largo plazo. De igual forma, analizar el procedimiento y control de los registros contables, el manejo de los documentos fiscales efectuados por los proveedores, dar a conocer una alternativa que pueda beneficiar tanto a la empresa distribuidora de libros como a los proveedores por medio de parámetros para la entrega y venta de libros, fechas de entrega (de documentos legales y productos), convenios de pago, y establecer una mejor alternativa para el aprovechamiento del impuesto al valor agregado sobre la compra de productos.

Se propuso utilizar unos recursos para conocer el estado actual de la empresa en cuanto a su solvencia y al manejo de su cuenta corriente de proveedores. También se implementó una serie de acuerdos que puedan implementarse con los proveedores potenciales, y tener un mejor control en la cuenta corriente de proveedores y los documentos fiscales para mejorar el ciclo de efectivo del negocio.

Los resultados y principales conclusiones de la investigación realizada se presentan en el análisis de situación financiera de las cuentas de proveedores, caja y bancos, ventas e impuestos, ya que por medio de herramientas, estrategias y nuevos métodos, se obtuvo un mejor resultado a los estados financieros y por ende una mejor liquidez previo y durante la temporada alta de venta de libros. El análisis de los resultados financieros proyectados derivado de las estrategias propuestas para mejorar la liquidez refleja un capital de trabajo mayor, un período de pago más eficiente ante los proveedores y una mejoría en cuanto al elevado endeudamiento que presentaban los registros.

Dichos cambios generaron un crecimiento tanto interno como externo en la empresa, además la empresa ya cuenta con recursos, métodos y técnicas para aplicar en los próximos años, incrementar su rendimiento y tener una mejor imagen de la entidad en sus registros contables y estados financieros.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años las organizaciones han tenido la necesidad de buscar varios métodos para aprovechar sus recursos y obtener la mayor cantidad de liquidez en sus operaciones comerciales. Por lo que se han implementado estrategias para obtener un mejor rendimiento y conocer el estado actual de la empresa en cuanto a sus operaciones financieras. En vista de lo anterior, la investigación se enfoca al diagnóstico de la situación financiera de la liquidez y al diseño de estrategias para mejorar la situación económica analizando los rubros de pasivo corriente.

Además, el presente trabajo se realiza un análisis financiero sobre los movimientos y transacciones contables que realiza una empresa comercializadora que se dedica a la venta de distintos libros de texto, e-books y revistas específicamente para las entidades educativas y demás público del país, además de determinar procedimientos o alternativas que mejoren el estado actual de la entidad tanto en sus ventas como en su capital de trabajo.

El capítulo uno describe los antecedentes que conforman el origen del trabajo realizado. De manera que se muestra un marco de referencia teórico e histórico del con temas relacionados al análisis financiero sobre el manejo de la cuenta corriente de proveedores para el mejoramiento de liquidez considerando el historial de cada término de manera lógica y la evolución de estos durante el paso del tiempo. Para tal profundización es necesario revisar estudios, investigaciones y trabajos anteriores para obtener una idea más concreta de la investigación.

En el segundo capítulo se encuentra el marco teórico de la investigación donde se muestran términos utilizados en el mismo basados en una literatura existente con el propósito de dar a la investigación conceptos que respalden el problema, así como el desarrollo de ésta. La información aplicada en este capítulo muestra el conocimiento teórico existente y disponible que puede estar vinculado con el tema de investigación y términos que se aplicarán tanto para la metodología como en la evaluación de resultados.

Seguidamente en el capítulo tres se detalla la metodología de la presente investigación lo cual presenta sistemáticamente el problema por el cual se ha generado la elaboración del presente trabajo, las interrogantes ante dicho problema y cuáles son los objetivos que esperan lograr al momento de realizar el análisis financiero. Además se especifica el método, las técnicas y los instrumentos a utilizar en la investigación.

El cuarto capítulo describe las generalidades y tendencias de los resultados observados con la investigación. Primeramente, se presenta el estado actual de la empresa en cuanto a sus políticas, estructura y operaciones, con la finalidad de conocer los aspectos más generales de la empresa y como lleva el control de sus cuentas contables y sus estados financieros. Seguidamente, este capítulo contiene los análisis y propuestas para el aumento de liquidez y una comparación de cuáles serían los resultados luego de aplicar esas estrategias al negocio.

Por último, el presente trabajo contiene las conclusiones y recomendaciones luego de haber realizado el análisis financiero a la cuenta corriente de proveedores para que sean propuestas objetivas hacia la distribuidora de libros.

1. ANTECEDENTES

Los antecedentes conforman el origen del trabajo realizado. De tal forma, que muestra un marco de referencia teórico del proceso de la investigación relacionada con el “Análisis financiero sobre el manejo de la cuenta corriente de proveedores para el mejoramiento de liquidez de una empresa distribuidora de libros en la Ciudad de Guatemala”, considerando el orden secuencial y lógico de lo sucedido en el desarrollo teórico; y la práctica social para llegar al momento espacial y temporal del tema antes indicado.

1.1 Antecedentes de la cuenta corriente

Salinas (2012) menciona en su escrito que es difícil determinar con exactitud cuándo quedó definitivamente fijado el término, contrato y la funcionalidad de una cuenta corriente. Aunque, el origen de una cuenta corriente en una entidad tiene un origen relativamente reciente; los antecedentes antiguos se refieren a una mera forma de contabilidad en las operaciones comerciales, y su elaboración científica data del siglo pasado. (p.1)

El mismo autor señala la esencia que hasta la fecha tiene esta operación es evitar que cuando dos o más comerciantes realizaban operaciones en forma continuada, se anotaban en el registro contable y periódicamente se compensaba para tener un saldo, pero los créditos no perdían su individualidad, con el objetivo de conocer cuál era la cantidad exacta que debía pagar cada deudor. (p.1)

Ruiz (2009) menciona que la cuenta corriente se origina como consecuencia de un contrato escrito o verbal, en que las partes se comprometen a hacerse remesas recíprocas de valores. Es un instrumento que sirve de base para llevar control de intercambio de valores entre dos contratantes. (p. 186)

Ajtún (2012) sostiene en su obra que cuando una entidad suministra bienes o servicios dentro de un ciclo de operación claramente identificable, la clasificación separada de las cuentas de Activos y Pasivos Corrientes y No Corrientes, en el Estado de Situación

Financiera, proporciona una información útil al distinguir los activos netos que están circulando continuamente como capital de trabajo, de los utilizados en las operaciones a largo plazo de la entidad. Esta distinción servirá también para destacar tanto los Activos que se espera realizar en el transcurso del ciclo normal de la operación, como los Pasivos que se deban liquidar en ese mismo período. (p. 27)

Salinas (2012) sigue mencionando en su obra que la institución de cuenta corriente se ha formado en la práctica mercantil. Mediante el contrato de cuenta corriente las partes persiguen la finalidad de limitar o disminuir sus pagos en efectivo. Así en efecto, dos comerciantes que tengan constantes relaciones de negocios podrían convenir en no exigirse el pago de sus créditos recíprocos, sino en inscribirse en una cuenta y exigir solamente el saldo que resulte en su cláusula.

Las cuentas corrientes de activo y pasivo son componentes que tienen rotación durante un período de un año, como caja y bancos, cuentas por cobrar, y obligaciones corrientes. Los activos corrientes son un factor importante en el capital de trabajo, por aportar recursos necesarios en las actividades de las empresas; asimismo, el pasivo corriente es esencial para toda empresa, por ser el que en repetidas ocasiones financia el capital de trabajo para el desarrollo de las actividades de operación. (Pineda, 2017, p. 11)

La cuenta corriente es la acción que sirve para asentar las partidas de debe y haber, se lleva a cabo por las personas o entidades cuyo nombre se hallan abiertas y permite al titular de la cuenta retirar los saldos a su favor o a plazo.

Conociendo más sobre las cuentas corrientes para determinar su motivo de origen, se determinó que su finalidad consiste en realizar una transacción con dinero en un futuro determinado y así una de las partes obtendrá cierto tipo de liquidez. Según Pineda (2017) en su trabajo de tesis, la liquidez es la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones corrientes. Por lo tanto, los índices de liquidez se refieren al monto y a las relaciones entre el pasivo y el activo corrientes que, presumiblemente, proveerán los fondos con que se abonarán las deudas. (p. 17)

1.2 La evolución de las compras

Según Achilles (2020) algunos de los primeros registros en materia de comercio internacional provienen de los acuerdos de compras entre la Antigua Grecia y China de hace más de 3000 años. Ahí encontramos los primeros ejemplos de estrategias de compras y cadena de suministro.

El concepto de compras siempre ha existido. Quizá no de la misma forma o como se conoce en la actualidad; pero las personas individuales y jurídicas siempre han tenido que comprar productos, adquirir materiales y contratar servicios para ejecutar proyectos y satisfacer sus necesidades.

Para adquirir un bien por medio de una compra era necesario cambiarlo por otro. En la antigüedad el cambio de un bien por otro se realizaba por medio de trueque. Dicha actividad se llevaba a cabo desde hace aproximadamente 10,000 años gracias a la aparición de la actividad de la agricultura y la ganadería. Sin embargo, muchas veces resultaba complicado el transporte de bienes de un lugar a otro por la gran cantidad de producto y el fuerte peso de un bien. Por esa razón luego surge la moneda/dinero como una forma de intercambio.

Esto provocó muchas formas de operar con el dinero, al punto de conocer los pagos a crédito como un método de adquirir bienes antes de tiempo si el deudor no tenía los fondos suficientes o iba a tener la disponibilidad de pagarlos a futuro.

Aunque la tecnología digital puede que haya comenzado a desempeñar su función en el departamento de compras hace solo unos 50 años, se trata de uno de los cambios más significativos en la práctica desde su concepción.

1.3 Antecedentes sobre las actividades de compra con proveedores

Román (2009) indica que las compras son casi tan antiguas como la historia del hombre. Empezaron cuando el hombre dio un trueque o en cambio algunas de sus propiedades por la posesión de una pertenencia ajena. La compra siempre ha sido básica para el progreso y la riqueza del hombre, trátase de su progreso o riqueza personal o como parte de sus funciones ya organizada en grupo. (p. 10)

El origen de este tipo de actividad comercial se remonta al descubrimiento de la agricultura. Inicialmente, agricultura de subsistencia y posteriormente, debido a los avances tecnológicos, a una agricultura excedentaria. Con las sociedades productivas surgen organizaciones más complejas debido a los excedentes, a la división del trabajo y a la propiedad privada. El trueque permite a las antiguas civilizaciones empezar a comerciar a través del intercambio de unas mercancías por otras de igual valor. (Laminas Escolares, s.f.)

Neira (2016) emitió un estudio sobre diseño de control interno hacia los pagos a proveedores en una industria bananera de Ecuador. Presenta el caso de una organización que tiene deficiencias en el manejo correcto de sus cuentas por pagar a proveedores y productores, generando una incertidumbre sobre las transacciones y acuerdos comerciales con los proveedores. Esta empresa tiene un giro de negocio completamente distinto al que se está estudiando, sin embargo lo mismo ocurre en la empresa distribuidora de libros, ya que muestra que surge una necesidad de dar una respuesta al problema con ayuda de un sistema de gestión que analice la forma como están siendo desarrolladas las actividades de compra, así como la relación con los proveedores que brindan a la empresa las herramientas necesarias para el logro de sus objetivos.

De igual forma, Valdez (2013) elaboró un estudio sobre un sistema para la selección, evaluación y calificación para proveedores de productos alimenticios. Dicha investigación establece los distintos parámetros que debe considerar una empresa para un efectivo resultado en la compra de bienes y el mutuo acuerdo entre proveedores. Los elementos de selección comprenden factores económicos, de calidad y de servicio, lo cual permite tener una empresa ordenada y con buenos resultados financieros.

En el año 2010, Berreneche implementó un proyecto, cuyo objetivo era establecer una metodología para la selección y evaluación de proveedores en pequeñas empresas y tener una claridad sobre la elección de estos mediante el diseño de los procesos de búsqueda, selección y evaluación de los proveedores. Dicho autor concluye que el desarrollo de métodos para la selección de proveedores en una empresa es muy

importante, ya que en un futuro la empresa puede tener un campo de oportunidades y será más competitiva en el sector donde desempeña sus actividades.

1.4 Antecedentes de las razones financieras

Según Soriano (2006) la aplicación práctica de las razones y proporciones financieras se debe a los matemáticos italianos del renacimiento, especialmente a Lucas de Paccioli (1440-1515), inventor de la partida doble e iniciador del desarrollo de la técnica contable. Sin embargo, los primeros estudios referentes a las ratios financieras se hicieron hace sólo más de medio siglo. (p. 243)

Seguidamente el mismo autor señala que las razones financieras nacieron cerca del año 1930 en Estados Unidos. Durante esta época se hizo presente el período de la depresión y con ella la caída de los mercados de inversión. Como consecuencia de este período, las inversiones eran consideradas un juego de azar, ya que la poca estabilidad social, provocaba la quiebra de muchas empresas y con ello, la pérdida de dinero para los tenedores de interés. (p. 243)

Merwin (2012) En sus trabajos destaca el hecho de que, aunque actualmente existe poca vigencia de sus resultados, representaron el primer paso para sistematizar un conjunto de procedimientos tendientes a describir el fracaso empresarial únicamente a través de ratios. (p. 11)

El mismo autor en su obra describe que aquí los trabajos empíricos se caracterizaron fundamentalmente por intentar demostrar que las razones de las organizaciones que fracasaban presentaban una tendencia desfavorable conforme se acercaba la fecha del fracaso definitivo de la empresa. (p.13)

1.5 Origen del crédito

En la época previa a la Gran Depresión, el crédito a los hogares era una actividad conducida en niveles sociales casi subterráneos, ya que cuando era necesario recurrir a alguien fuera de la familia por un préstamo, frecuentemente se trataba de prestamistas ilegales, casas de empeño, comercios minoristas y similares. (Banco Ficohsa, 2018)

Seguidamente, el mismo documento indica que el crédito de consumo moderno se fundamentó sobre dos instituciones: La primera fue una metodología particular de crédito: El plan de pagos en cuotas. Esta facilidad fue al crédito de consumo, lo que la línea de ensamblaje fue para la industria del automóvil. La segunda institución fue la aparición de una variedad de fuentes de crédito de consumo: tiendas minoristas, bancos comerciales, compañías financieras y otras que, si bien tenían historia desde muy atrás del siglo anterior, no habían contribuido significativamente al uso de crédito por el consumidor hasta que no adoptaron los planes de pago en cuotas. (Banco Ficohsa, 2018)

La historia del crédito no tiene una fecha específica en cómo surgió, sin embargo con el tiempo se ha llegado a la conclusión de que el crédito es el acto por el cual, una persona llamada acreedor o proveedor entrega a otra llamada deudor un bien presente, a cambio de la promesa de que el deudor le entregará al vencimiento de la obligación el bien entregado o su equivalente. (Carrasco, 2015, p.15)

El crédito de consumo ha evolucionado produciendo nuevos métodos: líneas de crédito revolventes, planes de crédito, tarjetas de crédito en sus muchas variedades, a través de medios cada vez más sofisticados en la medida en que los avances tecnológicos se traducen en canales de atención de comercios, instituciones financieras o redes de pagos en todo el mundo. (Carrasco, 2015, p.16)

1.6 El libro y su origen

Desde sus inicios hasta la actualidad, el apoyo de la tecnología ha marcado una evolución constante tanto en la historia como en el desarrollo del libro. Ha habido avances tales como: la mejora de la calidad de los textos, la conservación de las hojas y portadas, del acceso a la información, entre otros aspectos.

El libro es entendido hoy en día como un escrito con un conjunto de hojas generalmente con palabras en blanco, sin embargo, la manera de expresar ideas a través de escritos no siempre fue así. Según Barbier (2005) en su obra, menciona cómo se desarrollaron los escritos y en los siguientes párrafos se muestran cómo los mismos fueron

evolucionando con el paso de los años. El primer soporte de escritura conocido es la piedra, posteriormente la arcilla, la madera, papiro (explotado en su mayoría para Egipto), seda (utilizado en grandes cantidades por China), hueso, bronce, cerámica, piel humana (por medio de tatuajes) etc.

La fecha específica del primer escrito es incierta, sin embargo, se han encontrado pruebas de escrituras como tablillas en Mesopotamia en el año 3,000 a.C. o en Nínive (actual parte de Irak) fueron encontradas 22.000 tablillas del siglo VII a. C., en una antigua biblioteca de los reyes de Asiria que disponían de talleres de copistas y lugares idóneos para su conservación. Esto supone que había una organización en torno al libro, un estudio sobre su conservación, clasificación, etc.

Desde los orígenes hasta la actualidad, países, territorios y organizaciones han tenido la necesidad de conservar y transmitir su cultura, es decir, sus creencias y conocimientos, tanto en el espacio como en el tiempo. Por lo que las personas tomaron como una alternativa el mantener sus ideas y opiniones en un escrito para que el contenido fuera transmitido a las siguientes generaciones.

Barbier también indica que uno de los materiales más utilizados en la época antigua fue el papiro, ya que fue en el Antiguo Egipto donde se iniciaron los avances más prácticos para aligerar el peso de tablillas o madera, además de poder enrollar y transportarlo de forma más eficiente. Además, los mejores trazos de papiros se utilizaban para las escrituras sagradas utilizando plumas de aves.

Seguidamente del papiro, surge el uso del pergamino como otra fuente de escritura y una alternativa más favorable con la novedad de poder borrar el texto colocado. El pergamino se conseguía por medio de la piel de animales y este material permitía la conservación de los textos por más tiempo y en mejores condiciones al ser un material más sólido. Su producción empezó hacia el siglo III a. C.

Era cuestión de tiempo reconocer que el pergamino iba a ser reemplazado por otro objeto, y es allí donde hace su aparición el papel. Poco a poco el papel fue reemplazando al pergamino porque era más beneficioso, es decir, su costo era menor al del pergamino

ya que no era necesario cazar animales sino la utilización de madera, lo que permitió una mayor difusión de los libros. (p.23)

Barbier seguidamente menciona en su misma obra que un cambio significativo para los libros fue en la Edad Media cuando el códice sustituyó al volumen. El códice se entiende como el libro que conocemos hoy en día, con forma rectangular, dejó de ser un rollo continuo y se convirtió en un conjunto de hojas cosidas. Desde ese momento fue posible acceder directamente a un punto preciso del texto. (p 58)

El formato de los códices fue mejorando con la separación de las palabras, las mayúsculas y la puntuación; después se añadieron las tablas de las materias y los índices, que facilitaron el acceso directo a la información requerida. Este es el formato que hoy en día se usa, un formato con validez desde hace 1.500 años.

Luego se dio la oportunidad de implementar la imprenta como un medio de reproducción de títulos literarios. De acuerdo con Labarre (2002) Gutenberg inventó la imprenta a mediados del siglo XV, dando paso a la entrada del libro en la era industrial. La rapidez y el abaratamiento de costes en la producción produjeron una oferta que encontró demanda a la par. En el siglo XIX se introdujo el vapor en las imprentas, así como los molinos de papel también a vapor. De nuevo, la tecnología abarató los costes de producción. Muchos elementos bibliográficos, como la posición y formulación de los títulos y de los subtítulos se vieron afectados, también, por esta nueva producción en serie.

A finales del siglo XX irrumpe las Nuevas Tecnologías. Hoy en día, los e-book son libros en formato digital basados en esta tecnología que, posiblemente, acaben popularizando como todo avance tecnológico a lo largo de la historia. A pesar de todo, este método se convierte en un formato práctico e interactivo, pero no más económico.

1.7 El comercio del libro

Con el paso del tiempo, surgieron las bibliotecas con el objetivo de guardar y preservar un ejemplar de cada texto o libro. El objetivo era tanto cuidar los documentos, así como poder compartir su información a las personas. En aquel tiempo, no existían formas para

hacer varios ejemplares impresos y poder distribuirlos, sino que cada autor se encargaba de emitir dos o tres libros a mano y las bibliotecas autorizadas se encargaban de alquilarlos. Luego se pudieron comercializar algunos títulos, aunque otros eran tan codiciados que se tomaba por decisión la conservación de estos. (Asociación Española de Comprensión Lectora, 2019)

En el mismo documento, se menciona que las bibliotecas eran privadas o bien eran creadas por algunos particulares. Julio César quiso crear una biblioteca en Roma: una biblioteca era, ya por entonces, un instrumento de prestigio político. En el siglo IV existían en Roma 28 bibliotecas y muchas bibliotecas menores en las provincias. (Asociación Española de Comprensión Lectora, 2019)

1.8 La primera comercialización del libro en Guatemala

El libro tuvo sus inicios en Guatemala gracias a la comercialización, ya que pudo ingresar por medio de las importaciones. Los guatemaltecos tuvieron la oportunidad de leer textos extranjeros hasta que el comercio nacional permitió publicar libros nacionales.

Según la Imprenta de Guatemala (2017) el primer libro impreso en Guatemala data del siglo XVII, en la ciudad de Santiago de los Caballeros. La primera imprenta llegó al país con la ayuda del religioso español Fray Payo Enríquez de Rivera. Con ello, se facilitó en gran medida la distribución de información escrita.

El nombre del primer libro fue “Explicatio Apologética” y fue escrito por el mismo Fray Payo Enríquez de Rivera, quien eventualmente fue obispo de Guatemala. El libro, escrito en latín, fue publicado por primera vez en 1663 y contó con 728 páginas en total. La impresión se llevó a cabo en el Palacio del Ayuntamiento —La Antigua Guatemala— donde se ubica el actual Museo del Libro Antigo. El mexicano José de Pineda Ibarra, quien fue el primer impresor de Guatemala, se encargó de tal proyecto. (Imprenta de Guatemala, 2017)

Al autor también se le atribuye haber introducido la primera imprenta al país. En realidad, la primera impresión —aunque no fue un libro— que se realizó en el país fue un sermón

predicado en el convento de San Francisco por Francisco Quiñones y Escobedo, en 1660 aproximadamente. (Imprenta de Guatemala, 2017)

1.9 La primera institución del libro en Guatemala

Según el Ministerio de Cultura y Deportes (MCD) (2014) La Biblioteca Nacional de Guatemala “Luis Cardoza y Aragón” fue fundada por el Decreto promulgado el día 29 de octubre de 1879 por el decreto promulgado en dicha fecha, pero con anterioridad fue creada por el Acuerdo Gubernativo emitido el 18 de octubre de 1879, así mismo fue inaugurada y estructurada en el Edificio de la Sociedad Económica.

Dado que en aquella época Guatemala sufrió una serie de fuertes terremotos, la Biblioteca Nacional se movió para el Salón Mayor de la Universidad de San Carlos de Guatemala, entre el año de 1917-1918. Desde septiembre de 1957 hasta la actualidad, las instalaciones actualmente se ubican en la zona 1 de la Ciudad de Guatemala.

2. MARCO TEÓRICO

Para ampliar los términos utilizados se efectuó revisión de la literatura existente con el propósito de dar a la investigación conceptos que respalden el problema, así como el desarrollo de ésta, por lo que se estableció la estructura siguiente:

2.1 Finanzas

Etimológicamente la palabra finanzas tiene su origen del lenguaje latín finis, que significa obligación mediante el pago de una cantidad determinada. En otros países, tales como Francia e Inglaterra se utilizó la palabra “Finance” para los hechos de carácter monetario o industrial. (Porrás, 2016, p.43)

Corresponde al conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor. (García, 2014, p.1)

En un sentido amplio las finanzas, partiendo que es una ciencia en el manejo de los recursos económicos y financieros de un estado u organización de diferente tipo de nivel; se enfoca en las actividades de inversión, operación y financiamiento, que su ejecución acertada conlleva al logro de cumplir con los objetivos estatales o empresariales. (Soto et al. 2017, p.10)

Las finanzas son la parte de la economía que se encarga de la gestión y la optimización de los flujos de dinero relacionados con las inversiones, la financiación, la entrada por los cobros y la salida por los pagos. Uno de los objetivos principales de las finanzas, es maximizar el valor de la empresa y garantizar que se puedan atender todos los compromisos en la salida de dinero de la empresa. (Ponce & Morejón, 2019, p.11)

De acuerdo con Farfán (2014) las finanzas son una rama de la administración que trata el tema relacionado con la obtención y gestión del dinero, recursos o capital por parte de una persona o empresa. Las finanzas se refieren a la forma cómo se obtienen los recursos, a la forma cómo se gastan o consumen, a la forma cómo se invierten, pierden o rentabilizan. Por lo tanto, el concepto ampliado de finanzas es el de una ciencia que,

utilizando modelos matemáticos, brinda las herramientas para optimizar los recursos materiales de las empresas y de las personas. (p.15)

Existe otro concepto por parte de Ross (2012) las finanzas corporativas como el estudio de la relación entre las decisiones de negocios, los flujos de efectivo y el valor de las acciones de la empresa. En las finanzas, el valor de la empresa es su capacidad para generar flujo de efectivo financiero (p. 12)

Las finanzas son un conjunto de principios y actividades en la rama de la economía y considerada como una ciencia cuya finalidad es la administración del dinero, adquirir, invertir y administrar el capital para una entidad y conocer el funcionamiento de captación de dinero y el valor en el tiempo.

2.2 Análisis financiero

Según Ochoa (2012), el análisis financiero 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. Por último, deben estudiarse estas relaciones e interpretar los resultados. (p.226)

Anaya (2011) lo define como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y los datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros, complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma, lo que ayuda de manera decisiva a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones. (p.6)

Ricra (2014) define al análisis financiero como el estudio que se realiza de la información contable mediante la utilización de razones financieras que permiten establecer conclusiones como el rendimiento de una inversión, el rendimiento de un negocio, el riesgo de ambos elementos y el flujo de fondos. (p.9)

Córdova (2016) lo proyectó como un análisis que radica en mostrar el comportamiento de la proyección realizada, en detectar las desviaciones y sus causas, así como descubrir las reservas internas para que sean utilizadas para el posterior mejoramiento de la gestión de la organización. (p.7)

El análisis financiero tiene como finalidad interpretar información y hechos relacionados con las finanzas a base de técnicas y procedimientos que conducen a una toma de decisiones y cuyo análisis facilita los planes de acción por parte de los administradores y financieros de una entidad. Por lo general, se llevan a cabo en los estados financieros de una empresa.

2.2.1 Fuentes para el análisis financiero

Para realizar el análisis financiero Ricra (2014) define seis tipos de fuentes de información: 1) la contabilidad general de la empresa, 2) la contabilidad analítica como ventas, costos, productividad, etc. 3) informes del área de marketing sobre la competitividad empresarial, 4) informes del área de planeamiento sobre el entorno empresarial y los escenarios futuros, 5) informe del área de planeamiento sobre las innovaciones tecnológicas (en procesos y productos) y 6) el marco legal, tributario y de regulación referente a la empresa y al sector. (p. 12)

Estas fuentes de información pueden variar dependiendo el giro del negocio de la empresa así como el rendimiento que obtenga en el mercado, ya que si la empresa no cuenta con los resultados deseados, debe buscar otras fuentes que permitan conocer de mejor forma el comportamiento de la entidad como niveles de rentabilidad, la medición del impacto de varios generadores de rentabilidad. También incluye la evaluación de las dos fuentes principales de rentabilidad, el uso del capital, etc.

2.2.2 Usos del análisis financiero

Ricra (2014) argumenta que el análisis y las proyecciones pueden ser para uso interno de la empresa o para el uso externo (clientes, proveedores, reguladores, competidores, etc.) y la misma autora describe al análisis para uso interno como las unidades orgánicas, así como los directivos y accionistas disponen de todos los datos de la empresa

comprendidos en la contabilidad general y analítica, con esta data se elaboran las estrategias y se toman las decisiones.

Para el caso del análisis financiero para uso externo, Ricra (2014) vuelve a ejemplificar que dicha rama es para los competidores, clientes, proveedores, organismos reguladores, supervisores, etc. para lo cual aquellos disponen la información que la empresa hace pública por la normatividad existente o por iniciativa propia. (p.12)

El análisis financiero se utiliza para hacer un diagnóstico. La anterior tarea permite la elaboración de una proyección del desempeño futuro de la empresa considerando para ello escenarios alternativos. Por lo tanto, el análisis financiero permite establecer las consecuencias financieras en todos los escenarios futuros de los negocios.

2.2.3 Análisis financiero vertical y horizontal

El análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de activo o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados, permitiendo al análisis financiero una visión panorámica de su estructura. (Mayta, 2016, p.24)

Anaya (2011) señala que el análisis vertical consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin considerar los cambios ocurridos a través del tiempo. (p.36)

El mismo autor señala que el análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para períodos diferentes. Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento década cuenta de un período a otro. (p.36)

En cambio, Mayta (2016) seguidamente menciona que el análisis horizontal corresponde al análisis de las variaciones en valores absolutos y relativos (porcentajes) en los

incrementos y decrementos de las cuentas de los estados financieros comparativos relacionados. La cantidad de cada partida del estado más reciente se compara con la partida, junto con el porcentaje de aumento o disminución. (p.30)

Al comparar los balances generales de dos períodos con fechas diferentes se puede observar los cambios obtenidos en los activos, pasivos y patrimonio de una entidad en términos de dinero. Estos cambios son importantes porque proporcionan una guía a la administración de la entidad sobre lo que está sucediendo o como se están transformando los diferentes conceptos que integran la entidad económica. El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo con las necesidades financieras y operativas.

2.3 Estados financieros

Anaya (2011) define los estados financieros como los que la empresa prepara para efecto de sus transacciones comerciales y de crédito. Estos enfatizan la liquidez de la compañía, su capacidad de pago a largo plazo y los márgenes de rentabilidad, especialmente en cuanto a rentabilidad operacional.

Los estados financieros son el reflejo de la gestión administrativa y financiera de una empresa; en los cuales se presentan los resultados de la información financiera y económica, producto de todo un proceso contable de un determinado ejercicio económico. (Soto et al. 2017. p.11)

La sección 3.17 de las NIIF para PYMES, menciona que una entidad deberá tener un conjunto completo de estados financieros, los cuales son: Los estados financieros utilizados en la actualidad por las empresas son: a) el estado de situación financiera, b) el estado del resultado, c) el estado de los flujos de efectivo, d) el estado de cambios en el patrimonio y, e) las notas a los estados financieros. Dichos informes se van a presentar dependiendo de las actividades y giro del negocio con el objetivo de presentar la situación actual de la empresa.

Son aquellos documentos necesarios para presentar información completa de los eventos económicos de una entidad durante un período determinado y una fecha dada. La finalidad de estos documentos es que sean útiles para los interesados en su toma de decisiones y que puedan elegir el mejor rumbo para las operaciones de la empresa.

2.3.1 Estado de situación financiera

Soto et al. (2017) Denominado comúnmente balance general, es un estado que proporciona información de tipo financiera, en el cual se reflejan los recursos controlados de la empresa, como son, el efectivo y equivalentes, instrumentos financieros en especial las cuentas por cobrar, las existencias, propiedad – planta y equipo. También se proyectan las obligaciones o compromisos adquiridos tanto de corto como largo plazo conocidos como pasivo corriente y pasivo no corriente; dentro de la estructura patrimonial está el capital contable, las utilidades y las reservas de la organización. (p.13)

Dichos autores también mencionan que toda esta información antes descrita se presenta a una fecha determinada, la cual es requerida por los usuarios, entre ellos, la gerencia con la finalidad analizar la liquidez, el nivel de recaudación de cuentas por cobrar, la rotación de inventarios, la optimización en la inversión en activos fijos, el nivel de endeudamiento, el grado de representatividad del patrimonio dentro del todo, entre otros. (p.13)

También llamado balance general, es un estado financiero estático porque muestra la situación financiera de una organización en una fecha. Presenta las fuentes de las cuales la empresa ha obtenido recursos (pasivo y patrimonio), así como los bienes y derechos en que están invertidos dichos recursos (activos). (Ricra, 2014, p.15)

Es una fotografía instantánea (tomada por un contador) del valor contable de una empresa en una fecha especial, como si la empresa se quedara momentáneamente inmóvil. El balance general tiene dos lados: en el lado izquierdo están los activos, mientras que en el derecho se encuentran los pasivos y el capital contable. El balance general muestra lo que la empresa tiene y la manera en que se financia. (Ross, 2012, p.20)

El estado de situación financiera es un documento que representa la situación actual de los activos, pasivos, y patrimonio de una empresa. Y está conformado por un consolidado de cuentas que fueron registradas en un ejercicio contable (período de un año) y cuyos montos reflejados forman parte de un saldo inicial para el próximo año.

2.3.2 Estado de resultados

Denominado comúnmente estado de pérdidas y ganancias. Este reporte presenta información de tipo económica, es decir refleja los beneficios económicos o ingresos generados en un período contable, esto también incluye a los costos y gastos; el principal objetivo de este estado financiero es proporcionar el resultado económico es decir la utilidad o pérdida que la empresa obtuvo durante un determinado período contable. (Soto et al, 2017, p.13)

Anaya (2011) lo denomina estado de pérdidas y ganancias muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un período de tiempo determinado, generalmente un año. Es un estado dinámico, ya que refleja una actividad. Y es acumulativo, es decir, resume las operaciones de una compañía desde el primero hasta el último día del período.

Ricra (2014) lo define como estado de ganancias y pérdidas, es un estado dinámico porque presenta los resultados financieros obtenidos por un ente económico en un período determinado después de haber deducido de los ingresos, los costos de productos vendidos, gastos de operación, gastos financieros e impuestos.

Si el balance general es como una fotografía instantánea, el estado de resultados es como un video que registra lo que las personas hicieron entre dos fotografías instantáneas. El estado de resultados mide el desempeño durante un período específico, por ejemplo, un año. La definición contable de utilidades es: ingresos – gastos = utilidades. (Ross, 2012, p. 23)

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias muestra los ingresos y los gastos durante un año específico, así como la utilidad o la pérdida que se obtuvo por las operaciones de una empresa durante un período de tiempo determinado, generalmente

es un estado que se mantiene en movimiento durante el ejercicio anual y revela y no registra los datos de años anteriores a excepción de la ganancia o pérdida acumulada.

2.3.3 Estado de flujos de efectivo

Ricra (2014) lo define como un estado financiero que detalla actividad por actividad cómo se partió del efectivo al inicio del año y cómo se llegó al saldo al final del año, por ello siempre cuadra con el rubro “efectivo” del Estado de Situación Financiera. (p.15)

Soto et al. (2017) de igual manera define el estado de flujos de efectivo como un estado financiero que presenta las entradas y salidas de efectivo producto de las decisiones de operación de inversión y de financiamiento en un período contable determinado. Esta información se utiliza para conocer la liquidez del negocio y así tener un capital de trabajo adecuado.

El estado de flujos de efectivo es un documento financiero básico que tiene como propósito proporcionar información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una entidad durante un período. Además informa, mostrando por separado, los cambios según procedan de actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiación.

2.3.4 Estado de cambios en el patrimonio

Éste estado financiero presenta los cambios que se dan en un período contable, respecto, a cada una de las cuentas que conforman la estructura patrimonial es decir las que integran el capital contable de la empresa. (Soto et al, 2017, p.13)

Es un estado financiero que informa las variaciones en las cuentas del patrimonio originadas por las transacciones comerciales que realiza la compañía entre el principio y el final de un período contable. Es importante porque proporciona información patrimonial para la toma de decisiones gerenciales, como aumentos de capital, distribución de utilidades, capitalización de las reservas, etc. (Ricra, 2014, p.15)

Córdova (2016) menciona que este documento se incluye dentro de las cuentas anuales, tiene el objetivo de ampliar la información financiera ya que indica los movimientos en

las partidas relacionados con el patrimonio neto. Dicho estado financiero está compuesto por dos secciones, por un lado el estado total de cambios en el patrimonio neto, y por otro lado el estado de gastos e ingresos reconocidos. (p.28)

El estado de cambios en el patrimonio tiene como finalidad el reflejar los movimientos que afectan al patrimonio neto durante un ejercicio anual. El presente estado está compuesto por un conjunto de anotaciones contables que están en una tabla que sirve para indicar los cambios en la compañía que afectan al patrimonio neto.

2.3.5 Notas a los estados financieros

Se denominan notas aclaratorias o notas explicativas, las cuales tienen la finalidad de proporcionar un resumen de las políticas contables significativas y explicar de forma cualitativa la información numérica que se presenta en cada estado financiero, para así sea comprendida de mejor manera dicha información. (Soto et al, 2017, p.14)

Las notas a los estados financieros son aclaraciones o explicaciones de hechos o situaciones, cuantificables o no, que forman parte integrante de los estados financieros, los cuales deben leerse juntamente con ellas para su correcta interpretación. Sin embargo, cabe mencionar que no en todas las empresas utilizan este documento en su juego de estados financieros ya que no lo consideran material o no tan relevante incluir.

2.4 Indicadores o ratios financieros

Gómez et al. (2012) menciona que los indicadores financieros son 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. (p.18)

Soto et al. (2017) menciona que son instrumentos, herramientas o fórmulas que determinan la posición financiera de una empresa, los cuales utilizan información contable que proporcionan los estados financieros; con la finalidad de analizar, comparar e interpretar aquella información, para proporcionar resultados técnicos y que la gerencia tome decisiones adecuadas. (p.22)

De acuerdo con González (2016) las ratios, como su nombre indica, razón o relación, expresan el valor de una magnitud en función de otra y se obtienen dividiendo un valor por otro.

El objetivo de las ratios es conseguir una información distinta y complementaria a la de las cifras absolutas, que sea útil para el análisis que nos propongamos, patrimonial, financiero o económico. En función de la utilidad obtenida con las ratios, podemos clasificarlos en: patrimoniales, financieros y económicos.

El análisis por razones o indicadores financieros señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias que actualmente tiene la organización. También enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación. se podrían establecer relaciones tanto en el estado de resultados como en el estado de situación financiera para conocer la lógica de las operaciones.

2.4.1 Indicadores de liquidez

Son instrumentos que determinan los niveles de liquidez de la empresa, es decir establecen la capacidad que tiene el negocio para cumplir sus obligaciones de corto plazo. Para una empresa tener liquidez significa cumplir con los compromisos y tener solvencia refleja la disponibilidad que posee para pagar esos compromisos; esto indica que para que una empresa presente liquidez es necesario que sea solvente con anticipación. (Soto et al, 2017, p.34)

Estos índices miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. (Ricra, 2014, p.30)

Anaya (2011) menciona que estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir en efectivo sus activos corrientes.

2.4.2 Clasificación de los indicadores de liquidez

Algunos de los indicadores para determinar la liquidez son el capital neto de trabajo, la razón corriente y la razón rápida o prueba ácida, los cuales se muestran a continuación

2.4.2.1 Capital neto de trabajo

Determina la capacidad que tiene la empresa para poder operar con sus activos de corto plazo, es decir comprende, el efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar, existencias y los pasivos de corto plazo. (Soto et al, 2017, p.34)

Este no es propiamente un indicador sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa (en términos monetarios) los resultados de la razón corriente. Dicho de otro modo, este cálculo expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación. (Anaya, 2011, p.68)

En la administración financiera se encuentra implícita la coordinación eficiente del dinero, cuentas y documentos por cobrar, inventarios, etc. (activo corriente), así como los acreedores comerciales, acreedores bancarios, etc. (pasivo corriente). Mediante la siguiente fórmula inferimos que: capital de trabajo es igual a activo corriente menos pasivo corriente. (Farfán, 2014, p.16)

El capital neto de trabajo estudia la inversión que ha emitido una empresa en activos corrientes, es decir en los recursos cuyo movimiento no exceda de doce meses. Son los elementos que utiliza una empresa de manera continua al igual que los pasivos para determinar cuál es la capacidad que tiene la entidad para poder operar sus bienes durante ese plazo.

2.4.2.2 Razón corriente

Soto et al. (2017) menciona que este indicador establece la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo con sus activos de corto plazo; para que se determine que el negocio tiene liquidez el resultado tiene que ser mayor a 1, y mientras este resultado sea cada vez mayor, significa que la organización goza de una saludable liquidez.

Para Gómez et al. (2012) la razón corriente es uno de los indicadores financieros que nos permite determinar el índice de liquidez de una empresa. La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. El cálculo para determinar la razón corriente de una organización corresponde al activo corriente dividido el pasivo corriente y así obtener el resultado deseado. (p.18)

Ross (2012) Debido a que, en principio, los activos y los pasivos circulantes se convierten en efectivo. (p.49)

Principal medida de liquidez ya que muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. (Ricra, 2014. p.30)

Se ha observado que otras empresas lo denominan relación corriente, y trata de verificar las disponibilidades de la empresa a corto plazo, para afrontar sus compromisos en un período no mayor a doce meses.

2.4.2.3 Razón rápida

También conocida como prueba ácida, esta denominación se debe a la rigurosidad de la fórmula al establecer la liquidez de la empresa, debido a que excluye a los inventarios (existencias) y otras cuentas que no reflejen una liquidez directa del negocio como es provisión para cuentas incobrables; e incluye a los activos más líquidos del negocio como el efectivo y equivalentes, instrumentos financieros (cuentas por cobrar) e inversiones financieras de corto plazo. (Soto et al, 2017, p.39)

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. El cálculo para determinar la razón rápida es igual al

efectivo más las inversiones financieras y las cuentas por cobrar, estos tres elementos divididos el pasivo corriente para obtener el resultado. (Morelos et al, 2012, p.18).

La razón rápida o también conocida como prueba ácida se convierte en un indicador más exigente porque mide la liquidez de la organización utilizando sus activos frente a las obligaciones a corto plazo, pero sin tomar en cuenta los inventarios ya que dichos elementos no pueden convertirse fácilmente en efectivo, a diferencia de las cuentas de banco, efectivo, documentos y cuentas por pagar, entre otros.

2.4.3 Indicadores de actividad

Conocidas como razones financieras o de eficiencia, son aquellas que determinan la capacidad que tiene la empresa para gestionar las cuentas que representan la parte operacional como son la recuperación de las cuentas por cobrar, rotación de inventarios, la capacidad de generar ingresos con la utilización óptima de los recursos controlados (activos). (Soto et al. 2017, p.50)

Más adelante, Gitman (2012) también menciona que las razones de actividad miden la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. (p.216)

Anaya (2011) indica que estos índices tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Se pretende imprimirle un sentido dinámico al análisis de la aplicación de recursos, mediante la comparación entre cuentas de balance (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas). (p.72)

Estos indicadores tienen la facultad de evaluar el nivel de operaciones y actividades de la empresa distribuidora, así como la eficacia con la cual se ha utilizado sus recursos disponibles, haciendo un cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del estado de situación financiera durante el año, así como los distintos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas.

2.4.4 Clasificación de los indicadores de actividad

Ricra (2014) indica que una gestión más eficaz sobre las cuentas que se involucran en estos indicadores es reflejo del resultado de las políticas de inversión, ventas y cobranzas aplicadas e incidirá en la obtención de mejores niveles de rentabilidad para la empresa. (p.38)

Existen varios indicadores para determinar la actividad de una empresa, pero a continuación se presentan los más utilizados que son: la razón de recuperación de la cartera, el período promedio de cobro y la rotación de inventarios.

2.4.4.1 Razón de recuperación de cartera

Esta herramienta financiera, establece el número de veces que se recuperan las cuentas y documentos por cobrar. Mientras el resultado, es decir el número de veces que se recupera la cartera en un ejercicio económico sea mayor, es favorable para el negocio, debido a que se dinamiza la liquidez, y por ende mejora el capital de trabajo disminuyendo el riesgo. (Soto et al. 2017, p.50)

Seguidamente menciona que para conocer el número de veces que se recupera la cartera; primero hay que calcular las cuentas por cobrar promedio, el cual es cuentas por cobrar iniciales (período contable base) más cuentas por cobrar finales (período contable superior) dividido para dos. Luego se divide las ventas a crédito del período en análisis para las cuentas por cobrar promedio, a este resultado se le conoce como recuperación de cartera. (Soto et al. 2017, p.51)

Esta ratio calcula el número de veces que han sido renovadas las cuentas por cobrar, es decir, establece la cantidad de ocasiones en que la empresa recibe los recursos que tenían pendientes de percibir y cuyo derecho está comprendido en un plazo no mayor de doce meses.

2.4.4.2 Rotación de inventarios

El presente indicador es importante para la gestión operacional del negocio, el cual determina el número de veces que se rota la mercadería o existencias durante un

ejercicio económico; mientras el resultado del indicador sea mayor, significa que las ventas se incrementan de manera óptima para el negocio. Mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. (Soto et al. 2017, p.54)

Soto et al. (2017) También afirma que se calcula en primera instancia el inventario promedio, que se divide la sumatoria de la inicial con el inventario final para dos; luego se establece la rotación de inventario cuyo cálculo es, el costo de ventas dividido para el inventario promedio del período en análisis. (p.54)

Esta ratio mide la eficiencia de la gerencia en la administración de las existencias a través de la velocidad promedio en que estos entran y salen del negocio se convierten en efectivo. (Ricra, 2014, p. 39)

El cálculo de la rotación de inventarios va a depender del giro del negocio y cómo maneja la empresa sus mercaderías. Para una empresa industrial, los inventarios están conformados por materias primas y costos de fabricación en cada una de las etapas del ciclo productivo, en cambio, una empresa comercial representa el costo de la mercadería por no tener un proceso de fabricación y tener su producto ya listo para la venta.

2.4.4.3 Período promedio de pago

Según Soto et al. (2017) el período promedio de pago, también conocido como período promedio de cuentas por pagar, se calcula dividiendo las cuentas por pagar para el promedio de compras por día; este indicador sirve para conocer a los cuantos días una organización está cancelando sus obligaciones a sus proveedores o acreedores. Para el cálculo del período promedio de pago, se divide las cuentas por pagar de un período para el promedio de compras por día; y para establecer el promedio de compras por día, se divide las compras anuales para 365 días. (p.53)

El período promedio de pago o de cuentas por pagar pondera el número de días que dichas obligaciones o deudas registradas en un lapso de un año deben de ser pagadas por la empresa, es decir, calcula el tiempo que demora la entidad en pagar a los proveedores.

2.4.5 Indicadores de endeudamiento

Este tipo de razones evalúan los niveles de deuda o en qué grado están comprometidos los activos y el patrimonio con acreedores o proveedores. A este grupo también se lo conoce como razones de deuda, influencia, apalancamiento o solvencia. (Soto et al. 2017. p.66)

Desde el punto de vista de Anaya (2011) los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables, de la situación financiera de la empresa en particular, de los márgenes de rentabilidad de la empresa y del nivel de las tasas de interés vigente en el momento. Esto se conoce con el nombre de apalancamiento financiero; en principio, un alto nivel de endeudamiento es conveniente sólo cuando la tasa de rendimiento del activo total de la compañía es superior al costo promedio del capital. (p.118)

Los indicadores de endeudamiento tienen como objeto medir el grado y nivel de participación de los proveedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera, se trata de establecer el riesgo que corren los proveedores, el riesgo de los dueños y si realmente conviene crear un endeudamiento para la empresa

2.4.6 Clasificación de los indicadores de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento brindan información importante para conocer el estado de la empresa en la sección de pasivos, por tal razón a continuación se definen las razones de deuda y razón de deuda – patrimonio:

2.4.6.1 Razón de deuda

La razón de deuda es una relación financiera que indica el porcentaje de activos de una empresa que se proporciona con respecto a la deuda. Es la proporción de la deuda total (la suma de los pasivos corrientes y pasivos a largo plazo) y el activo total (la suma de los activos corrientes, activos fijos y otros activos tales como el fondo de comercio). (Soto et al, 2017, p.67)

Los mismos autores Soto et al. (2017) indica que la razón de deuda se calcula dividiendo el total de pasivo para el total activo y se multiplica por 100, para obtener un resultado en términos porcentuales. (p.67)

Este es un indicador que entre menos resultado presente, es mejor para la empresa debido a que existe una mayor disponibilidad para cubrir las obligaciones que tiene la empresa con los proveedores. Además, la razón de deuda resuelve la interrogante de conocer qué parte del activo se financió con las deudas en el año.

2.4.6.2 Razón de deuda - patrimonio

Ross (2012) indica que este índice mide la relación entre el pasivo y el capital aportado por los accionistas. Es un índice de deuda que permite medir el apalancamiento financiero de una compañía. (p.540)

Su resultado se obtiene calculando el total de pasivo para el patrimonio y se multiplica por 100, para obtener un resultado en términos porcentuales. (Soto et al. 2017. p.70)

Este índice también se le denomina razón de deuda a capital y su objetivo es mostrar hasta qué punto el capital de los accionistas puede cumplir las obligaciones de una empresa con los proveedores y demás deudas en un período de un año

2.4.7 Razón de rendimiento sobre patrimonio (ROE)

Esta razón en inglés significa return on equity y de acuerdo con Soto et al. (2017) el ROE es la capacidad que tiene una organización para generar utilidad neta en relación con el patrimonio, mientras el resultado de este instrumento sea cada vez mayor significa que la Administración Financiera utiliza de manera óptima la estructura de capital para generar utilidades en el período. (p.91)

Mide la eficiencia de la administración para generar rendimientos a partir de los aportes de los socios. En términos sencillos esta ratio implica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas. (Ricra, 2014, p.36)

El rendimiento sobre el patrimonio es una herramienta que sirve para medir cómo les fue a los accionistas durante el año. Debido a que la meta es beneficiar a los accionistas, el

ROE es, en el aspecto contable, la verdadera medida del desempeño en términos del renglón de resultados.

2.4.8 Razón de rendimiento sobre activos (ROA)

Esta razón en inglés significa return on assets y se define como la capacidad que tiene una organización para generar utilidad neta en relación con la inversión total de activos, mientras el resultado de este instrumento sea cada vez mayor significa que la Administración Financiera utiliza de manera óptima los recursos controlados (activos) para generar utilidades en el período. Para el cálculo se divide la utilidad del ejercicio del período en análisis para el total activos y se multiplica por 100 (Soto et al. 2017. p.87)

Llamado también rendimiento sobre la inversión. Este índice mide la capacidad de la empresa para generar utilidades con los recursos que dispone. Matemáticamente se expresa dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa. (Ricra, 2014, p. 35)

Con el ROA se deduce que si el coeficiente es alto, entonces la empresa está empleando eficientemente sus recursos y está obteniendo mayores retornos por cada unidad de activos que posee. Caso contrario, estaría perdiendo la oportunidad de lograr mejores resultados.

2.5 Contabilidad

La Contabilidad en el ámbito financiero es útil para aquellos que toman decisiones crediticias y de inversión y tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y empresariales; suministra información sobre los recursos económicos, los derechos sobre dichos recursos y los cambios a los que están sometidos. (Córdova, 2016, p.13)

La Contabilidad en su acepción más sencilla significa: Habilidad de contar. Sin embargo, siendo que la Contabilidad tiene características de ciencia y de técnica, su definición ha sido motivo de debate entre los últimos tiempos. (Molina, 2012, p.2-1)

Esta actividad permite conocer el rendimiento de la empresa, es una disciplina que se relaciona con el derecho, la economía, la estadística y las matemáticas. En la actualidad existen varios argumentos para considerar a la contabilidad como una técnica o como una ciencia, sin embargo, puede llegar a tener ambas denominaciones.

2.5.1 Contabilidad como técnica

Según Molina (2012) la contabilidad como técnica es la que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información financiera expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica. (p.2-1)

El sistema de contabilidad como técnica se ha determinado debido a las prácticas que se han implementado a lo largo del tiempo con los números y el registro de cuentas, para tener un mayor control de los movimientos que maneja una persona individual o jurídica.

2.5.2 Contabilidad como ciencia

El mismo autor lo define en el mismo documento como el conjunto de conocimientos que basados en sus propios principios nos enseñan a llevar un registro ordenado de todas las transacciones efectuadas por una entidad (empresa) con el fin de establecer y cuantificar su patrimonio, expresándose en términos monetarios, así como el resultado positivo o negativo obtenido a través de su gestión. (p.2-1)

Aunque muchas personas no toman en cuenta a la contabilidad como una ciencia, otros consideran a la contabilidad como un conjunto de conocimientos sistemáticos, verificables y falibles que buscan el estado actual de una entidad y cómo pueden beneficiar o afectar los resultados obtenidos.

2.6 Cuentas corrientes

El estado de situación financiera (anteriormente llamado balance general) está dividido en tres partes que son: activo, pasivo y patrimonio neto.

La información financiera mostrada en las áreas de activo y pasivo se clasifican de acuerdo con el grado de liquidez y la periodicidad con que se realizan las operaciones. Las actividades realizadas a corto plazo o en un período menor a doce meses se le llama “corrientes” y a las que son a largo plazo o más de doce meses se denominan “no corrientes”. En esta investigación se verán las cuentas corrientes del área de pasivos de la entidad.

Ayala & Fino (2015) indican que las cuentas corrientes son aquellas que se deben cancelar en un término máximo de un año. En el Balance General la presentación se realizará del pasivo más exigible al menos exigible, por ejemplo, entre otros. (p.129)

2.7 Crédito

Omeñaca (2016) define el crédito como aquellos préstamos cuya disponibilidad no se hace íntegramente en el momento de su concesión, sino que el beneficiario del mismo dispone del crédito según sus necesidades, hasta el límite estipulado en el contrato. Sin embargo, también se utiliza para referirse a los derechos pendientes de cobro. (p.169)

El Congreso de la República de Guatemala (1970) a través del Código de Comercio en su artículo 718 según decreto 2-70, menciona que el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o bien, a contraer obligaciones por cuenta de éste, quien deberá restituir las sumas de que disponga o a proveer las cantidades pagaderas por su cuenta y a pagar los gastos, comisiones e intereses que resulten a su cargo. (p. 142)

El crédito se puede comprender por una operación realizada por dos o más personas en donde una entrega un bien o servicio a cambio de otro bien (dinero, mercaderías, mobiliario, etc.) que recibirá en el futuro, convirtiéndose en una promesa de pago para la persona deudora que otorgó el bien anteriormente.

2.7.1 Políticas de crédito

Las políticas de crédito deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión. Las políticas que otorgan plazos de crédito muy reducidos, normas

crediticias estrictas y una administración que otorga o rechaza el crédito con lentitud, restringen las ventas y la utilidad de manera que a pesar de la reducción de la inversión en cuentas por cobrar, la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas será más baja de la que se puede obtener con niveles más altos de venta y cuentas por cobrar. (Farfán, 2014, p.61)

Una empresa siempre debe evaluar el crédito que va a otorgar a otras entidades, ya que el crédito sin control puede provocar pérdidas por cuentas incobrables, costos por la cobranza y la financiación de las cuentas por cobrar. Por esa razón, una política debe ser evaluada por los administradores y considerar la capacidad financiera de pago, condiciones generales, y el mercado en que se opera.

2.7.2 Condiciones de crédito

Farfán (2014) indica que las condiciones del crédito especifican el período del crédito, los descuentos normales, por pago de contado o pago anticipado. Los administradores que establecen las condiciones del crédito pueden contribuir al éxito de la empresa al evaluar la información del crédito y a realizar la función de cobranza. La responsabilidad de fijar las condiciones de crédito recae en la dirección financiera, en coordinación con la dirección de ventas. (p.63)

Seguidamente, el mismo autor sostiene que una vez fijadas las condiciones del crédito, la dirección de finanzas, a través del departamento de crédito y cobranza, es la encargada de administrar las políticas. Si un prospecto de cliente no reúne las condiciones del crédito, se debe rechazar la solicitud. (Farfán, 2014, p.63)

Un buen administrador de crédito debe mantenerse al tanto de los factores externos que afectan a los negocios de los clientes y debe estar en comunicación constante con las cuentas importantes. Al estar en estrecho contacto con los clientes importantes, el administrador puede a través de la empresa, impulsar y apoyar los negocios de los clientes para que incrementen sus volúmenes de producción y venta y se expandan en forma rentable.

2.8 Compras

Farfán (2016) por una parte define las compras como los gastos fijos del departamento de compras y tal vez del control de calidad de materias primas y materiales. Los gastos se generan para poder formular los pedidos con especificaciones, selección del proveedor, negociaciones en los precios, fechas de entrega, gastos secretariales, papelería, control de calidad, etc. (p.83)

Aprovisionamientos en mercaderías y demás bienes adquiridos por la empresa para revenderlos, bien sea sin alterar su forma y sustancia, o previo sometimiento a procesos industriales de adaptación, transformación o construcción. Comprende también todos los gastos del ejercicio, incluidas las adquisiciones de servicios y de materiales consumibles, de variación de existencias adquiridas y las pérdidas extraordinarias del ejercicio. (Omeñaca, 2016, p.68)

Las compras son un convenio entre dos o más partes por el que una persona adquiere un bien o servicio a cambio de una cantidad de dinero. Es una actividad comercial cuyo objetivo es satisfacer a ambas partes.

2.9 Proveedores

El proveedor se encarga de abastecer a terceros de distintos recursos con los que él cuenta. De manera profesional otorga a terceros dichos recursos para el desarrollo de actividades comerciales o económicas de estos. (Farfán, 2016, p.95)

Se denomina proveedor a aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contraprestación. (Ross, 2012, p.102)

Omeñaca (2016) define que los proveedores son personas con deudas con suministradores de existencias y de servicios utilizados en el proceso productivo. Los abonos en una cuenta se harán cuando las facturas sean “a conformidad”. (p.172)

Los proveedores son las personas que proveen a otras de bienes como materias primas, y servicios los cuales a cambio de dinero que recibirán en un tiempo futuro. Gracias a ellos la empresa puede obtener bienes o servicios para cubrir las necesidades internas y externas de la entidad.

2.10 Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar representan obligaciones presentes provenientes de las operaciones de transacciones pasadas, tales como la adquisición de mercaderías o servicios o por la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo. En este módulo al concepto cuentas por pagar se le da un concepto más amplio, para comprender las cuentas por pagar a proveedores, adeudos con compañías afiliadas, gasto e impuestos acumulados por pagar. (Farfán, 2016, p. 109)

Seguidamente, el mismo autor sostiene que Las cuentas por pagar constituyen, en la gran mayoría de las empresas, el monto principal de las obligaciones circulantes, debido a que se incluyen los adeudos por mercaderías y servicios necesarios para las operaciones de producción y venta, además de otros adeudos por gastos y servicios que no afectan la producción o inventarios. (Farfán, 2016, p.109)

Anaya (2011) indica que las cuentas por pagar son las obligaciones de la Institución contraídas por medio de compra de un bien o servicio, las cuales deben ser canceladas en un corto plazo de acuerdo con las políticas de pago pactadas con el proveedor. (p. 46)

Con lo anterior, se define la cuenta por pagar como las deudas u obligaciones que la entidad tiene con proveedores y acreedores por concepto de bienes y servicios por medio de un acto comercial, es decir, sin necesidad de firmar algún documento legal y cuyo pago se hará en el futuro.

2.11 Facturas

Se entiende por factura, la lista de mercaderías o de servicios, objeto de un contrato de compraventa mercantil, con la mención de sus características, su precio y su cantidad. (Paz, 2012, p.104)

El Congreso de la República de Guatemala (1970) a través del Código de Comercio en su artículo 591 según decreto 2-70, menciona que la factura es el título de crédito que en la compraventa de mercaderías el vendedor podrá librar y entregar o remitir al comprador y que incorpora un derecho de crédito sobre la totalidad o parte insoluble de la compraventa. (p.117)

Es un documento que refleja la operación de adquisición y entrega de un bien o servicio, en la cual se describen y detallan datos de la operación como: fecha, nombre, producto, precio y en algunos casos la forma de pago. (Farfán, 2014, p.65)

Según el acuerdo gubernativo 5-2013 emitido por el presidente de la república (2013) en su artículo 30 menciona que a partir del inicio de la vigencia de este reglamento las facturas, facturas especiales, facturas de pequeño contribuyente, notas de débito, de crédito, deberán cumplir como mínimo con los requisitos, datos y características siguientes:

- 1) Identificación del tipo de documento de que se trate, 2) Serie y número correlativo del documento. La serie será distinta para cada establecimiento del contribuyente, 3) Según corresponda a cada tipo de documento, conforme a la legislación vigente, las frases siguientes: a. No genera derecho a crédito fiscal. b. Pago Directo, número de resolución y fecha. c. Sujeto a pagos trimestrales. d. Sujeto a retención definitiva, 4) Nombres y apellidos completos y nombre comercial del contribuyente emisor, si lo tuviere, si es persona individual; razón o denominación social y nombre comercial, si es persona jurídica, 5) Número de Identificación Tributaria del contribuyente emisor, 6) Dirección del establecimiento u oficina en donde se emita el documento, 7) Fecha de emisión del documento, 8) Nombres y apellidos completos del adquirente, si es persona individual; razón o denominación social, si es persona jurídica, 9) NIT del adquirente. Si éste no lo tiene o no lo proporciona, se consignarán las palabras consumidor final o las siglas "CF"

o en su defecto el número de documento de identificación personal, 10) Detalle o descripción de la venta, el servicio prestado o de los arrendamientos y de sus respectivos valores, 11) Descuentos concedidos, sí los hubiere, 12) Cargos aplicados con motivo de la transacción, 13) Precio total de la operación, con inclusión del impuesto cuando corresponda. (p.8)

La factura es un documento de carácter comercial y fiscal emitido por el vendedor de un bien o servicio, el cual sirve de comprobante o soporte sobre la compra de un bien o servicio prestado y el cual se detalla toda la información necesaria de la transacción como el comprador, identificación, fecha, detalle de compra, etc. Este documento también es de carácter fiscal para Guatemala, ya que es un medio para certificar el pago del impuesto al valor agregado sobre la compra adquirida.

2.12 Nota de crédito

Documento legal utilizado para anular facturas. Sirve como comprobante que la empresa envía a un cliente para acreditar la devolución de un valor determinado. Suele ocurrir cuando hay un descuento posterior a la emisión de la factura, un gasto incurrido de más, una devolución de bienes o de servicios. (Farfán, 2014, p.67)

El Congreso de la República (1992) en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) decreto número 27-92 en su artículo 17 menciona que Del crédito calculado conforme al artículo 15 de la presente ley, deberán deducirse los impuestos correspondientes a las cantidades recibidas por concepto de bonificaciones, descuentos y devoluciones, que los vendedores o prestadores de servicios hayan rebajado al efectuar las deducciones. Por otra parte, deberá sumarse al crédito fiscal, el impuesto que conste en las notas de débito recibidas y registradas durante el mes, por aumento de impuestos ya facturados. (p.15)

Seguidamente dicho artículo menciona que las notas de débito o de crédito, según corresponda, deberán emitirse y entregarse, la original al adquirente de bienes o servicios y la copia respectiva, con firma y sello de recepción, quedará en poder del emisor. Asimismo, las notas de débito o crédito, según corresponda, deberán registrarse en la contabilidad del vendedor de bienes o prestador de servicios, dentro del plazo de

dos meses, contados a partir de la fecha en que fue emitida la factura que será modificada o cancelada por medio de los referidos documentos, en los cuales deberá consignarse el número y la fecha de la factura por la que se emitieron.

La nota de crédito documento de crédito que se emplea para documentar devolución de mercaderías, anulaciones o descuentos sobre operaciones que previamente fueron facturadas. Es un instrumento mercantil que reduce o elimina la cantidad que el comprador tiene que pagar al vendedor en relación con el original de la factura emitida anteriormente

2.13 Impuesto

El Impuesto es una carga establecida por la autoridad que representa el Estado, como consecuencia a la sociedad, y sufrida por el contribuyente que puede ser el ciudadano nacional o extranjero (Alvarado, 2016, p. 140)

El impuesto es la cuota, parte representativa del costo de producción de los servicios públicos, indivisibles, que el Estado obtiene legalmente del contribuyente. (Porrás, 2016, p. 61)

El impuesto se puede generar por medio de ventas que se obtiene del proceso de facturación o el impuesto sobre la renta que grava a los sueldos y salarios que se obtiene en el proceso de las planillas de sueldos y salarios. Otros impuestos deben calcularse en forma individual con los resultados operativos, antes del cierre del período. (Farfán, 2014, p.115)

El impuesto es un tributo impuesto por el Estado hacia la población de un lugar, con el objetivo de percibir ingresos y que puedan ser utilizados para el bien común. Existen varios tipos de impuestos y su hecho generador va a depender de la actividad que realice la persona individual o jurídica, como por ejemplo: compra de bienes, impuesto sobre la renta, impuestos de capital, etc.

2.13.1 Características de los impuestos

Según Porras (2016), las características distintivas de los impuestos son los siguientes: a) carácter de legalidad, todo impuesto debe establecerse a través de una ley, b) es una prestación de valores pecuniarios, normalmente en dinero, c) la prestación del individuo no es seguida por una contraprestación inmediata del Estado, d) la exigibilidad responde coactivamente al imperio de la ley, e) el gravamen debe respetar la capacidad del contribuyente, lo que constituye la causa más justa de toda tributación y, f) su destino debe ser para satisfacer necesidades y servicios colectivos indivisibles. (p.61)

Para que los impuestos funcionen adecuadamente y logren cumplir con sus objetivos es necesario que cumplan con una serie de características de diversa índole como pueden ser: económicas, políticas, sociales, morales y jurídicas. De tal forma para que se logren cumplir estos principios es necesario que los impuestos se encuentren emitidos bajo una norma y que su objetivo sea la recaudación de ingresos para el bien común.

2.13.2 Clasificación de los impuestos

De igual forma, Alvarado (2016) comenta dos clases de impuestos siendo los directos y los indirectos. En los impuestos directos el sujeto percutido es también el sujeto incidido, no se da la traslación del impuesto a un tercero. Se identifica al sujeto obligado por el sujeto pasivo, como en el Impuesto sobre la renta. (p.143)

Los impuestos indirectos son aquellos que gravan la riqueza no por su existencia en sí, sino por una manifestación de dicha riqueza de manera mediata. En este impuesto se percibe con ocasión de ciertos actos de la vida económica y en los que el Estado ignora la individualización del contribuyente y aún más no le interesa conocerla. (Alvarado, 2016, p.145)

Para Porras (2016) existe una variedad de criterios para las clases de impuestos, siendo: a) según en quien recae el impuesto: en directo e indirectos, b) según su periodicidad o tiempo: siendo ordinarios o extraordinarios, c) según la cantidad a que pertenecer: en fiscales o estatales y municipales, d) según la posición social y económica de la persona, siendo uniformes y progresivos.

2.13.3 Ventajas y desventajas de los impuestos

Porras (2016) continúa explicando las ventajas y desventajas tanto de los impuestos directos como de los impuestos indirectos. (p. 63)

Una de las ventajas de los impuestos directos es que permite conocer al contribuyente y como consecuencia, focalizar mejor su aporte fiscal en forma continua y ordenada mediante listados específicos. Seguidamente, por ser un ingreso constante y muy común en una organización, se le facilita al estado obtenerlos aun en épocas de crisis derivadas por fluctuaciones económicas. Además, permite al Estado prever una percepción determinada de ellos en virtud de ser gravámenes fijos.

Por otro lado, el mismo autor hace referencia a que existen también algunas desventajas de los impuestos directos. Entre los principales es que dejan a un gran sector de la sociedad sin tributos. Ejemplo es el Impuesto sobre la Renta (ISR). En segundo lugar, son muy sensibles para los contribuyentes debido a afectarlos directamente y así provocan en estos una reacción de supervigilancia del manejo de los fondos públicos. Y por último y por su fijeza no permiten al Estado aumentarlos sin oposición, como consecuencia, se limitan a una mayor percepción en un momento propicio, para aumentar los impuestos.

Así como existen ventajas y desventajas para los impuestos directos, también las hay para los que son indirectos. Iniciando con las ventajas en relación con la captación de los mismo, afecta a un gran número de la sociedad que en la medida de sus posibilidades contribuye, estableciéndose una relativa uniformidad y universalidad. Adicional, son los más productivos para el Estado porque aportan más fondos que los directos. Y por su flexibilidad permiten al Estado sin provocar reacciones negativas de los contribuyentes.

En cuanto a las desventajas, lo más grave es que fomentan la traslación y como resultado, quienes lo pagan son los consumidores. No permiten un efectivo control sobre los contribuyentes en virtud de que tienen una gran facilidad para trasladarse. Y por lo general, no son justos, afectan a la mayoría de la sociedad, especialmente en artículos de consumo.

Con la información anterior, se concluye que los impuestos directos son los que recaen directamente sobre la persona, sociedad, empresa, etc., ya que se basan en la capacidad económica: posesión de un patrimonio y obtención de rentas. Y los impuestos indirectos se imponen a bienes y servicios y a las transacciones que se realizan con ellos, es decir, cuando se realiza una compra de bienes o servicios, por ejemplo, las personas están pagando un impuesto de manera indirecta.

2.13.4 Impuesto al valor agregado (IVA)

El Gobierno de la República ha propuesto una Ley del Impuesto al Valor Agregado, que amplía el ámbito de aplicación del tributo, incorpora nuevos contribuyentes, elimina exenciones, facilita a la administración tributaria el cumplimiento de sus atribuciones y les entrega nuevos y más eficientes elementos de control para permitirle al Gobierno cumplir con sus objetivos de desarrollo económico y social.

El artículo 1 de la Ley del IVA establece un Impuesto al Valor Agregado sobre los actos y contratos gravados por las normas de la presente ley, cuya administración, control, recaudación y fiscalización corresponde a la Dirección General de Rentas Internas. (Congreso de la República de Guatemala, 1992, p. 1)

Este impuesto fue creado por el decreto número 97-84, posteriormente fue reformado por otros decretos, y actualmente funge el decreto número 27-92 del Congreso de la República, el cual también ha tenido infinidad de reformas. Este impuesto lo pagan las empresas sobre los productos que compran a los fabricantes, y también lo pagan sobre el valor de los servicios que reciben, y luego lo cobran a las personas que compran sus productos o a las personas que reciben sus servicios, actualmente es del 12%.

El impuesto al valor agregado (IVA) es el que cobra una persona individual o jurídica al vender un bien o servicio. Es considerado un impuesto indirecto y tiene su efecto al momento de que un consumidor realice una compra. Cuanto más productos o servicios adquieran las personas, más impuesto está pagando.

2.14 Liquidez

La liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con que los activos se pueden convertir en efectivo (sin pérdida significativa de valor). (Ross, 2012, p.21)

En su trabajo de investigación, Morales (2017) define la liquidez como la capacidad que tiene una institución para fondar incrementos en sus activos y cumplir con sus obligaciones oportunamente sin incurrir en costos financieros fuera del mercado. La liquidez se administra por medio de operaciones pasivas y activas, las cuales determinan la disponibilidad que la empresa posee para sus operaciones a futuro. Dentro de las operaciones activas y pasivas que pueden realizar las sociedades financieras privadas conforme a lo que establece la normativa, entre otras, será de colocar los recursos a través del otorgamiento de préstamos e inversiones; y como operaciones pasivas la captación a través de obligaciones financieras principalmente. (p. 10)

La liquidez se puede definir como la capacidad económica que tiene una empresa para pagar sus deudas a corto plazo. Es la relación que se efectúa con el fin de evaluar la capacidad de la empresa para enfrentar sus compromisos a corto plazo.

2.15 Libros

Un libro es una obra manuscrita, impresa o digital. Contiene una serie de hojas ordenadas que tratan de un tema en específico y pretenden brindar información a la persona que lo lea. (Asociación Española de Comprensión Lectora, s.f.). Y según la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), un libro debe poseer veinticinco hojas como mínimo, pues de 24 hojas sería un folleto y de una hasta cuatro páginas se consideran hojas sueltas.

Desde los orígenes, la sociedad ha tenido la necesidad de preservar y transmitir su cultura, es decir, sus creencias y conocimientos, tanto en el espacio como en el tiempo. Por lo que las personas se encontraron en el deseo de encontrar la manera de mantener sus ideas y opiniones en un libro para que el contenido fuera transmitido a las siguientes generaciones. Los orígenes de la historia del libro se remontan a las primeras

manifestaciones pictóricas de los antepasados, la pintura rupestre del hombre paleolítico. (Asociación Española de Comprensión Lectora, s.f.)

Un libro es una obra manuscrita, ya sea de forma impresa o digital, que contiene una serie de hojas sobre un tema en específico y pretenden brindar información a la persona de forma secuencial. Desde sus inicios hasta la actualidad, el apoyo de la tecnología ha marcado una evolución constante tanto en la historia como en el desarrollo del libro. Ha habido avances tales como: la mejora de la calidad de los textos, la conservación de las hojas y portadas, del acceso a la información, entre otros aspectos.

3. METODOLOGÍA

3.1 Definición del Problema

La empresa durante un buen tiempo no tuvo un control para desinvertir grandes cantidades de dinero a corto plazo, no realizó acuerdos o convenios con los proveedores más importantes de la compañía que pueden generar algún tipo de beneficio en ambas partes, además no se conocieron las posibles alternativas para mejorar la liquidez dentro y fuera de la organización. Esto provocó salidas de dinero innecesarias que generaron los activos y resultados no deseados al final del año.

El mal manejo de la documentación y el no aprovechamiento de estos en el aspecto fiscal hizo que la entidad emitiera grandes salidas de dinero que pudieron ser evitadas en su momento y provocar un resultado positivo para la entidad y una oportunidad de generar valor en el mercado que se encuentra.

Asimismo, la empresa desconocía las posibles alternativas para aprovechar y utilizar el crédito a su favor sobre compras realizadas en épocas donde la venta no es muy elevada. El no haber utilizado dicho crédito, generó montos elevados para el pago a proveedores y un descenso en la liquidez al final del ejercicio.

De igual forma, el no haber conocido los instrumentos financieros que pudieron apoyar en la toma de decisiones y en conocer cómo está el comportamiento económico de la entidad. Por esa misma razón, esta investigación pretendió dar a conocer un método que permita manejar las cuentas corrientes por pagar en una organización, cuyas ventas se efectúan en una temporada determinada del año.

Tema en forma interrogativa

¿Cómo se puede determinar la liquidez y el buen funcionamiento de una empresa a base de un análisis financiero de la cuenta corriente de proveedores?

Subtemas de forma interrogativa

¿Cómo se puede obtener una mejor liquidez en base a las estrategias propuestas hacia la empresa distribuidora de libros?

¿Cuáles son los desafíos que la empresa presenta al momento de adquirir sus bienes para la temporada alta de ventas?

¿Qué beneficios obtendrá la distribuidora al final de la temporada alta de ventas, luego de haber pagado a los proveedores las facturas correspondientes?

¿Cuál es el impacto al adaptar un nuevo método de operación con la cuenta corriente de proveedores y la documentación recibida?

3.2 Objetivos

Los objetivos constituyen los propósitos o fines que se pretenden alcanzar con la investigación relacionada con el análisis financiero para la cuenta corriente de una empresa distribuidora de libros y mejorar su liquidez específicamente en el área de proveedores.

3.2.1 Objetivo General

Conocer el funcionamiento y manejo de las cuentas corrientes de proveedores, de liquidez (caja y bancos), los parámetros de ventas establecidos, así como la metodología y el control que se utiliza sobre la recolección y pago de facturas, y cómo pueden mejorar la liquidez en empresa distribuidora de libros en la Ciudad de Guatemala con base a esta información.

3.2.2 Objetivos Específicos

- ✓ Determinar las herramientas financieras adecuadas para conocer el estado económico de la entidad, evaluar la liquidez de la empresa distribuidora de libros, así como el manejo y control de la cuenta corriente.

- ✓ Analizar el procedimiento y control de los registros contables, los documentos fiscales efectuados por los proveedores (facturas y notas de crédito) y los acuerdos legales establecidos entre empresas para la recepción de bienes y la forma de pago de estos.
- ✓ Dar a conocer una alternativa que puede beneficiar tanto a la empresa distribuidora de libros como a los proveedores por medio de negocios para la entrega y venta de libros, fechas de entrega (de documentos legales y productos), y convenios de pago.
- ✓ Identificar y establecer una mejor alternativa para disminuir las obligaciones sobre la compra de productos al crédito y un mejor manejo de documentos en las temporadas altas de venta.

3.2.3 Método No Experimental

La investigación se apoyará bajo el método no experimental, lo cual se define como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que se hace variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.152)

En la investigación se observará el comportamiento de las operaciones y se emitirá un análisis sobre los resultados obtenidos al final de la temporada alta. Además, para la búsqueda de las respuestas a las interrogantes planteadas sobre el estudio y diagnóstico administrativo, financiero y evaluación de la empresa proveedora de libros.

3.3 Técnicas de investigación aplicadas

Piloña (2012) indica que es el conjunto de instrumentos y medios a través de los cuales se efectúa el método; son herramientas que permiten resolver el problema metodológico de la investigación para dar validez o no a una hipótesis. (p.59). Sin embargo, es importante indicar que el presente trabajo no se está validando ninguna hipótesis debido

a que es una investigación bajo el método no experimental y cuyo enfoque va dirigido a un análisis cuantitativo y descriptivo de los datos obtenidos.

Seguidamente, el mismo autor también indica que son un conjunto de técnicas que se dirigen a la recolección de datos cuyas fuentes se describen, conservan y transmiten por algún método físico, un evento, un hecho o fenómeno. (p. 60)

3.3.1 Técnicas de investigación documental

Estas técnicas se dirigen a la recolección de datos cuya fuente es secundaria; es decir, fuentes que describen, conservan y transmiten por algún medio físico, un evento, un hecho o un fenómeno. (Piloña, 2012, p.60)

3.3.1.1 La lectura

La lectura comprende la comprensión, interpretación y el análisis de la información leída. De esta actividad, se obtiene como producto los juicios o críticas sobre la investigación. (Piloña, 2012, p.60)

En la investigación se analizaron los documentos contables recibidos por los proveedores (facturas y notas de crédito) durante la temporada alta de ventas, así como los estados financieros actuales y de años anteriores para realizar un análisis horizontal de las cuentas de activos y pasivos circulantes, principalmente las de caja y bancos, de impuestos, y cuentas por pagar a proveedores.

3.3.2 Técnicas de investigación de campo

Son técnicas que se realizan sobre la base del contacto directo en el lugar del suceso o fenómeno estudiado. (Piloña, 2012, p.79)

3.3.2.1 La observación

Acción o actitud de aplicar atentamente los sentidos a un objeto o fenómeno para adquirir un conocimiento claro y conciso del mismo. (Piloña, 2016, p.79)

En la investigación se utilizará esta técnica durante la visita que se realizará a la empresa para conocer las principales actividades y operaciones dentro de las cuentas por pagar

a proveedores, así como las técnicas utilizadas con la documentación recibida por parte de los proveedores. Además, se continuará utilizando durante las siguientes etapas, como apoyo al resto de las técnicas e instrumentos a utilizar.

3.4 Unidad de análisis

La empresa comercial proveedora de libros, e-books y revistas.

3.5 Período a Investigar

El análisis se realizará durante el año 2018 y 2019.

3.6 Ámbito geográfico

Empresa comercial proveedora de libros y revistas durante el año 2018 y 2019 en el municipio de Guatemala, departamento de Guatemala.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo se describe las generalidades y tendencias de los resultados observados con la investigación. El análisis está orientado a conocer al objeto de estudio y las herramientas que se utilizaron para llegar a los nuevos resultados.

4.1 Generalidades y antecedentes de la empresa

La entidad actualmente es una empresa comercial encargada de distribuir libros de texto a toda la sociedad guatemalteca. Su objetivo es promover la cultura y el hábito de lectura, específicamente con obras literarias norteamericanas. La organización ofrece sus productos en dos librerías ubicadas en distintos en la Ciudad de Guatemala (zona 4 y zona 11 de la ciudad) teniendo las oficinas de las áreas administrativas en la zona 4. Su enfoque de mercado va dirigido a personas individuales, colegios, instituciones, empresas y organizaciones no gubernamentales. Posee varios clientes importantes así como proveedores que proveen la mayoría de sus productos.

Actualmente la entidad posee empleados ubicados en las distintas áreas previamente mencionadas, entre los departamentos con mayor personal se encuentran: el área de ventas, de servicio al cliente, área administrativa y operacional. Por otro lado, las políticas y procedimientos de la empresa están elaborados por el área de auditoría interna ubicada en las oficinas centrales y posteriormente autorizadas por la gerencia general. Para la toma de decisiones, los socios se reúnen cinco veces al año para conocer los resultados que ha tenido la empresa durante ese ejercicio.

El área que mayor ingreso genera a la empresa es el de ventas, con la distribución de libros de texto en inglés y español, revistas, e-books y útiles escolares. Dicho departamento realiza sus inventarios dos veces al año al personal del área financiera y los resultados de sobrantes y faltantes son revisados y autorizados por el director financiero y el director de ventas.

Previo a iniciar la temporada alta de venta, la empresa se dedica a abastecerse de producto para luego ser vendido al público en general, instituciones educativas y a academias de inglés.

La temporada inicia con los preparativos en el segundo semestre del año, sin embargo, las políticas de la empresa indican que el área de ventas tiene autorizado vender a partir de enero de cada año, dando por finalizada la temporada hasta el mes de abril ya que en ese tiempo es donde inician las clases y cursos de diversas ramas. Los productos son distribuidos y enviados a ambas librerías en un período de tres meses (octubre a diciembre) para abastecerse de libros necesarios para la venta del siguiente año.

A la fecha la empresa maneja su inventario y las cuentas contables con los departamentos de ventas y finanzas respectivamente, sin embargo también el área de bodega se ve involucrada con la recepción del producto y las facturas que detallan cada texto recibido. Seguidamente toda factura y/o nota de crédito es trasladada al área financiera para su posterior revisión y registro en el sistema.

El departamento financiero está dividido en dos secciones: el área de contabilidad y el área de tesorería. Específicamente en la primera área, se tiene a una persona a cargo de la cuenta corriente para revisar la documentación y proceder al registro en la contabilidad y por último el tesorero realiza el proceso para los cheques o transferencias bancarias a los proveedores y se adjunta toda la documentación a dicho pago realizado. Dicha salida de dinero se realiza en un lapso de 30 a 45 días hábiles luego de haber recibido el producto.

La organización cuenta con varios proveedores de bienes y servicios para satisfacer las necesidades tanto de los clientes como de los empleados dentro de las instalaciones. Entre los proveedores más importantes se encuentran dos que proveen libros de texto, e-books y revistas a un precio accesible, con una gran variedad de opciones y con entrega inmediata para que luego sean vendidos. Por motivos de confidencialidad, sus nombres serán empresas Sol, S.A. y Luna, S.A. Estos proveedores envían el producto en los meses de julio a diciembre y al momento de tener el producto se separa de acuerdo con la capacidad de cada librería para luego ser enviado a cada zona. Cada

sector debe estar listo antes de la primera quincena de diciembre para iniciar la venta en enero.

4.2 Análisis de la situación actual de la empresa distribuidora de libros

Se observó que la empresa realiza la mayoría de sus pagos antes de iniciar la temporada 20 a 30 días después de recibir las facturas por medio de una contraseña de pago como constancia ya que su política de compra se emite por medio de contraseñas de pago.

La distribuidora por lo general recibe el producto junto con la factura y posteriormente, el encargado de compras procede a la elaboración de su contraseña de pago debidamente autorizada para que en un lapso de 20 a 30 días el proveedor reciba su cheque por las facturas emitidas. Sin embargo, para el caso de Sol, S.A. y Luna, S.A. se opera de manera distinta, ya que debido a la gran cantidad de facturas y textos, se recolectan para luego la mayoría de las facturas sean pagadas al siguiente año.

Al hacer un análisis financiero, este método de pago ha generado grandes salidas de dinero y números muy bajos tanto en el estado de situación financiera como en el estado del resultado. La empresa está estimando ingresos a futuro con la obtención de libros, sin embargo, los egresos en un inicio son bastante elevados y carecen de un estudio que permita determinar alguna alternativa para el mejor manejo de sus movimientos contables y financieros.

La compañía distribuidora de libros puede tener un beneficio ya reflejado al finalizar las ventas previstas, pero durante el proceso previo a la temporada se pueden aplicar ciertas estrategias para minimizar las cuentas corrientes por pagar y que el impacto no produzca un efecto negativo muy fuerte.

Un problema que se pudo observar en los años anteriores por parte de la distribuidora es que se quedan con muchos libros de textos, e-books y revistas en la bodega ya que no se lograron vender en la temporada. Como este producto ya fue pagado en su totalidad, la empresa se ve obligada a guardarlos en las bodegas centrales esperando la próxima temporada para intentar venderlos y no generar una acumulación de stock.

Además, la empresa ha tenido la necesidad de extender la temporada de venta e incluso ofrecerlos a otros centros educativos pero aun así se conserva material que al siguiente año se considera desactualizado, ya que los autores de los libros cada cierto tiempo enriquecen sus obras y publican nuevas ediciones con información actualizada.

El departamento de bodega y ventas han tenido la experiencia de recibir varias devoluciones de producto por parte de los clientes debido a que los libros se encontraban con desperfectos como: hojas dañadas, falta de contenido en los libros, impresión deficiente por parte de la editorial, etc. Haciendo imposible poder revender los libros y así generar un excedente de stock para la entidad. Esto genera un costo innecesario para la empresa y muestra deficiencia en la revisión de un buen producto para su posterior venta.

Existe una persona encargada de los registros y las integraciones mensuales de dichas cuentas en el área contable, y al revisar el comportamiento de la cuenta de pasivo con mayor movimiento (proveedores), su incremento se ve reflejado en el último año al momento de las compras al crédito de producto. Dicha cuenta tiene como efecto una disminución al inicio del siguiente año ya que la mayoría de los pagos para Sol, S.A. y Luna, S.A. empiezan a realizarse el siguiente año y el pago final se emite una vez se haya terminado la temporada.

La organización actualmente no cuenta con una estrategia que pueda reflejar unos resultados más favorables para sus estados financieros. La última vez que se realizó un estudio con base a análisis y razones financieras fue en el 2014, y no contaban con los proveedores que a la fecha poseen. Además, el hecho de que los accionistas no tengan inconvenientes con los resultados del ejercicio anual y sepa que los ingresos se verán luego de la temporada, no motiva al personal administrativo a proponer algún cambio significativo ante dicha situación.

Las gerencias de la entidad se reúnen una vez al mes para anunciar los cambios generales que ocurrirán en la entidad, las posibles promociones a futuro y las propuestas para poder incrementar las ventas durante el tiempo donde no hay temporada alta. Dicho grupo de personas posterior a la reunión, emiten un documento para que todo el personal esté enterado de los cambios a futuro.

En dichas reuniones se han hablado de los aspectos financieros que genera la empresa (ingresos, desembolsos, nuevos proveedores, créditos, etc.) sin embargo, no se ha profundizado en poder generar una alternativa al desembolso ocasionado por la compra de textos.

Se solicitaron los estados financieros de la empresa (estado de situación financiera y el estado del resultado) y se elaboró un análisis sobre el comportamiento de estos, específicamente en las cuentas corrientes del pasivo y las cuentas que llevan el control de los fondos y la liquidez de la organización (caja y bancos) para el año 2018 y 2019 además de los ingresos y gastos mostrados en el estado del resultado en los mismos años mencionados anteriormente. Se revisaron dichos documentos ya que son los años más recientes que han terminado su ejercicio contable y han sido revisados por el departamento de auditoría interna de la empresa. De igual forma son estados financieros completados y autorizados por la junta directiva.

4.2.1 Análisis a los estados financieros de la empresa distribuidora de libros

Se realizará un análisis cuantitativo y descriptivo a los estados financieros de la entidad, específicamente al estado de situación financiera y al estado del resultado de los años 2018 y 2019 con la finalidad de conocer el estado actual de la empresa e identificar los problemas por lo que está pasando la empresa para buscar alternativas y maximizar la liquidez del negocio.

Dicho análisis tomó como base los resultados obtenidos en las razones financieras tanto en los datos actuales como en los nuevos datos tomados de las estrategias que se indicarán a continuación. Para efectos de investigación se analizó el estado de situación financiera y el estado de resultados de la empresa.

Para este tipo de análisis se necesitaron por lo menos los resultados contables de dos ejercicios económicos con la finalidad de comparar la información e interpretar la evolución financiera favorable o desfavorable de la empresa. Se elaboró un análisis vertical con la información obtenida para determinar la estructura y el porcentaje en las cuentas, tanto del estado del resultado como el estado de situación financiera de la entidad para observar su comportamiento durante los últimos dos años:

Tabla 1*Estado de resultados de los años 2018 y 2019*

Empresa Distribuidora de Libros Estado de Resultados Año 2018 y 2019 (cifras en quetzales)				
	2018	%	2019	%
INGRESOS DE OPERACIÓN				
Ventas Brutas	1,850,240	100.00%	2,150,260	100.00%
(-) Devoluciones sobre ventas	2,900	0.16%	4,100	0.19%
Ventas netas	1,847,340		2,146,160	
(-) COSTO DE VENTAS	552,949	29.89%	774,041	36.00%
Margen Bruto	1,294,391		1,372,119	
GASTOS DE OPERACIÓN				
(-) Gastos de Distribución	312,521	16.89%	324,888	15.11%
(-) Gastos de Administración	255,906	13.83%	210,046	9.77%
Ganancia antes del impuesto y reserva	725,965	39.24%	837,186	38.93%
(-) ISR por pagar	181,491	9.81%	209,296	9.73%
(-) Reserva legal	27,224	1.47%	31,394	1.46%
Ganancia después del impuesto y reserva	517,250		596,495	

Fuente: Elaboración propia basado en la información de la empresa distribuidora de libros.

Según se observa en la tabla 1, hay un aumento en las ventas del 16% de acuerdo con los estados de resultados del 2018 al 2019 así como una mejora en la ganancia después del impuesto y reserva del 15% para el último año. Esto es un dato que observan los accionistas y administradores de la empresa la cual se ve aceptable, sin embargo hay que observar el comportamiento de la liquidez de la entidad y de qué forma se están manejando las cuentas de activo y pasivo, principalmente las cuentas que poseen la liquidez de la entidad.

A simple vista el estado financiero presenta datos aceptables para los socios e interesados, sin embargo fue necesario conocer los movimientos generados para la compra de productos, las políticas de cobro y pago, así como las ventas de libros emitidas en la temporada alta. Con el análisis financiero de ambos estados financieros se pretende crear una mejor imagen y una alternativa viable para que esto pueda cambiar en el futuro. A continuación se presenta un resumen histórico del estado de situación financiera con los mismos años y un análisis vertical de los resultados obtenidos durante el año 2018 y 2019.

Tabla 2

Estado de situación financiera de los años 2018 y 2019

Empresa Distribuidora de Libros Estado de Situación Financiera Año 2018 y 2019 (cifras en quetzales)				
	2018	%	2019	%
ACTIVO				
<u>No Corriente</u>				
Activos fijos (neto)	747,770	23.1%	724,224	21.1%
Documentos por Cobrar a Largo Plazo	135,118	4.2%	104,098	3.0%
<u>Corriente</u>				
Caja y Bancos	620,462	19.2%	718,961	20.9%
Clientes	158,760	4.9%	134,936	3.9%
Mercaderías	1,253,451	38.8%	1,390,000	40.5%
Documentos por Cobrar a Corto Plazo	105,014	3.3%	115,914	3.4%
IVA por Cobrar	209,998	6.5%	246,000	7.2%
Suma del Activo	3,230,573	100%	3,434,133	100%
PATRIMONIO NETO				
Capital Pagado	969,000	30.0%	969,000	28.2%
Reserva Legal	27,224	0.8%	31,394	0.9%
Ganancia despues del Impuesto y Reserva	517,250	16.0%	596,495	17.4%
Suma del Patrimonio Neto	1,513,474		1,596,889	
PASIVO				
<u>No Corriente</u>				
Documentos por Pagar a Largo Plazo	8,908	0.3%	11,936	0.3%
<u>Corriente</u>				
Proveedores	983,912	30.5%	1,020,012	29.7%
IVA por Pagar	502,412	15.6%	560,548	16.3%
Documentos por Pagar a Corto Plazo	40,376	1.2%	35,451	1.0%
ISR Por Pagar	181,491	5.6%	209,296	6.1%
Suma de Pasivo y Patrimonio	3,230,573	100%	3,434,133	100%

Fuente: Elaboración propia basado en la información de la empresa distribuidora de libros.

Se puede observar en la tabla 2, existe un incremento en la cuenta de caja y bancos de 19.2% a 20.9% sobre el total de activos totales además de una estabilidad en la cuenta de clientes. Sin embargo, los datos que se han incrementado son los del pasivo corriente en un 30.5% y 29.7% respectivamente, ya que cada año se solicitan libros para la posterior venta en la temporada alta. Dicha cuenta se reduce cuando las ventas son generadas en el siguiente año y se cuenta con liquidez necesaria para poder pagarle a los proveedores más grandes.

Con base a análisis financieros y con la ayuda de herramientas que brinden un mejor panorama de la situación económica, se va a reflejar una mejora en las cuentas por pagar, específicamente en la cuenta de proveedores, y esto va a provocar un efecto positivo en la cuenta de caja y bancos de la empresa.

4.3 Herramientas y estrategias a aplicar para la empresa distribuidora de libros

Para que la empresa pueda tener un mejoramiento en su liquidez se propuso utilizar una serie de herramientas tales como: indicadores financieros (de liquidez, de actividad y de endeudamiento), la razón de rendimiento sobre patrimonio (ROE), razón de rendimiento sobre activos (ROA) y un análisis horizontal en los estados financieros y el apoyo de gráficos para conocer el estado actual de la empresa en cuanto a su solvencia y al manejo de su cuenta corriente de proveedores. También se implementó una serie de estrategias que puedan implementar con los proveedores potenciales, las cuentas corrientes por pagar, y los documentos fiscales para mejorar el ciclo de efectivo del negocio. En base a estos elementos se estableció un análisis del estado de la empresa y cómo se vería reflejada a futuro con dichas propuestas.

4.3.1 Nuevos acuerdos con proveedores potenciales

Una de las posibles estrategias para mejorar la liquidez de la entidad se basa en la forma de trabajar con los proveedores de libros más importantes para la empresa: Sol, S.A. y Luna, S.A. Se consideró importante crear una nueva alternativa para trabajar la compra de los productos y pagar las facturas recibidas. Se recomienda ejecutar una serie de acuerdos o convenios entre proveedores que brindan la mayoría de los bienes para la venta y así manejar la recepción de mercadería y la forma de pago. El establecer dicho convenio generará un mutuo acuerdo para poder beneficiar a ambas partes.

Para poner en acción dicha estrategia es necesario realizar una o varias juntas entre los administradores de la empresa y los proveedores para establecer los productos que se desean para la temporada (siendo los libros más actualizados del mercado), fechas para la recepción de mercadería, fechas para la recepción y proceso de documentos (facturas, notas de crédito) tanto en el departamento de bodega como en el departamento

financiero, las formas y los plazos de pago para solventar la deuda en su totalidad al finalizar la temporada.

Se consideró importante establecer un acuerdo legal para realizar este convenio, ya que se está hablando de una cantidad elevada de dinero. Además, con las ventas ya efectuadas en su mayoría será más probable realizar pagos sin ninguna complicación durante el ejercicio. Se establecieron una propuesta la cual se detalla a continuación:

En la propuesta se espera llegar a un acuerdo para recibir un 40% de la mercadería para tener en stock al momento de iniciar la temporada alta de ventas, dicha recepción se realizará entre los meses de julio y agosto. Esto con el fin de obtener liquidez para el pago a proveedor de dicho material y al mismo tiempo se estará realizando un desembolso del 25% sobre el total de libros pactados con anterioridad. Seguidamente en un lapso de tres meses siguientes (entre noviembre y diciembre) se recibirá el otro 40% y en esa misma fecha se procede a pagar un 45% del producto. La última recepción se ejecutará dos meses después (febrero a marzo) para tener la mercadería completa antes pactada, y en ese mismo plazo se pagará un 20% del total, quedando restante un saldo del 10% para pagar al finalizar la temporada en el mes de abril.

Para la propuesta entre el proveedor y la empresa se considerará el prestigio que se ha tenido en años anteriores con el pronto pago y el soporte legal necesario para efectuar este nuevo proyecto para mejorar la liquidez de la entidad.

4.3.2 Nueva metodología para el registro de facturas y formas de pago

Durante mucho tiempo la empresa ha manejado la compra de sus bienes y servicios por medio de contraseñas de pago entre 20 a 30 días, y con Sol y Luna, se han iniciado los pagos al inicio del siguiente año. Sin embargo, se propone otra metodología para los proveedores potenciales de libros.

Debido a las altas cantidades de productos que se solicitan anualmente. Sol, S.A. y Luna, S.A. emiten grandes cantidades de facturas para detallar todo el producto recibido por la empresa, y muchas veces el producto no se logra vender al final de la temporada dejando a la empresa con un exceso en la mercadería y con una disminución de ventas prevista por los administrativos.

Previo a iniciar la temporada de venta para la empresa, los administradores deberán planificar una reunión con los proveedores de libros para establecer los parámetros de pago, recepción de libros, y la entrega de documentación. En dicha junta, se establecerán las fechas donde entregarán los libros junto con las facturas que amparan los productos. El área de bodega revisará que se haya recibido lo estipulado en dichas facturas y seguidamente se trasladaran al área financiera para el registro de todos los bienes en el sistema. Por esa razón, en el acuerdo que se tratará con ambas empresas, se propone una metodología para trabajar los documentos sin tener que mantener grandes cantidades de libros en el inventario al final de la temporada.

Ambas empresas proveedoras emitirán en primera instancia facturas que contengan la totalidad de los bienes entregados. El área de bodega hará una revisión de que el producto se encuentre en buen estado y listo para la venta y posterior a eso se registrará en la contabilidad. Antes de que pasen dos meses después de la emisión de la factura, los mismos proveedores emitirán notas de crédito sobre todas las facturas y volverán a realizar facturas con el mismo monto y los mismos productos.

Dicho proceso se hará con fines de devolver a los proveedores lo que no se pudo vender en la temporada alta y no tener un exceso de mercadería al final de cada venta anual de libros. Es decir, la última factura emitida contendrá los libros que si se lograron vender y una nota de crédito final con las devoluciones próximas a emitir a los proveedores por no haberse vendido. Esto beneficia a la empresa distribuidora al no pagar stock que genera una pérdida y pagar justamente lo que se logró vender al público.

De igual forma tanto los proveedores como la empresa distribuidora de libros obtendrán al final la documentación adecuada para trabajar el pago/cobro del impuesto al valor agregado según los artículos 17 y 18 que la ley del IVA estipula.

Con esta nueva metodología se pretende reducir una parte de la deuda que se tiene con el proveedor antes de que finalice el año y tratar de aprovechar y mejorar la liquidez con la venta de los bienes que se logren vender en los últimos meses del año.

La tabla 3 muestra una matriz que describe en forma resumida la nueva metodología para el control y registro de documentos (facturas y notas de crédito) así como los elementos a considerar y los resultados que se desean obtener:

Tabla 3

Matriz de consistencia sobre el nuevo registro de facturas y formas de pago

Matriz de Consistencia (Resumen de la nueva estrategia)				
Descripción	Objetivo	Variables/Indicadores	Metodología	Supuesto
Nueva metodología en la empresa distribuidora de libros para el control y registro de documentos por la compra de productos, así como el pago de los mismos.	Dar a conocer una alternativa que puede beneficiar tanto a la empresa distribuidora de libros como a los proveedores por medio de negocios para la entrega y venta de libros, fechas de entrega (de documentos legales y productos), y convenios de pago.	Documentos contables - Facturas - Notas de crédito Fechas de pago a proveedores. Crédito de proveedores con la empresa. Producto requerido para la temporada alta	- Planificar una reunión con proveedores para establecer parámetros de pago, entrega de documentos y recepción de libros. - Emisión de facturas por parte del proveedor. - Emisión de notas de créditos sobre dichas facturas (un lapso no mayor a 2 meses). - Segunda emisión de facturas con el mismo monto y los mismos productos. - Mismo procedimiento hasta finalizar la temporada - Devolución de mercadería con una nota de crédito al finalizar la temporada.	La implementación de la presente propuesta a través de la nueva metodología, mejora los resultados de la entidad. Existe un mayor control tanto de documentos como fechas de pago a proveedores. No existe un exceso de mercadería debido a la devolución final al proveedor.

Fuente: Elaboración propia basado en la información de la empresa distribuidora de libros.

4.3.3 Nuevas fechas de ventas en temporada alta

La entidad ha trabajado durante mucho tiempo sobre una política de venta muy estricta en cuanto a las fechas para poder iniciar la distribución de producto en la temporada alta. Debido a que la mayoría de las ventas son emitidas a inicio de año, ningún vendedor tiene la autorización para ofrecer producto sino hasta del primer día del mes de enero.

Debido a esta situación, se propone una nueva política para vender libros, e-books y revistas a partir de agosto de cada año para tener una oportunidad de venta más amplia y percibir ingresos antes de finalizar el ejercicio anual. Al expandir el tiempo, la empresa generará mayores oportunidades de negocio en personas que prefieren hacer sus compras durante las épocas de fin de año, ya que muchas de ellas reciben su aguinaldo y tienen más recursos económicos.

Para poder determinar el impacto de esta nueva modalidad se esperar obtener ingresos durante este período, y al tener disponibilidad con ayuda de dichas ventas, la empresa tiene la posibilidad de poder emitir pagos a sus proveedores y reducir su deuda antes de finalizar el año. Por lo tanto, se han estimado porcentajes de ventas con los datos de los estados financieros de ambos años, siendo un 5% para el trimestre de julio a agosto, un 45% para el último trimestre del año y un 50% total para la temporada en el siguiente año. En las presentes tablas se observa el detalle de los pagos a proveedores y ventas estimadas para el año 2018 y 2019 y cuál es su comportamiento durante la temporada.

Tabla 4

Pago a proveedores estimados para el año 2018 y 2019

Periodo	2018	%	2019	%
julio - septiembre	233,431	25.0%	242,586	25.0%
octubre - diciembre	420,176	45.0%	436,655	45.0%
enero - marzo	186,745	20.0%	194,069	20.0%
abril	93,372	10.0%	97,034	10.0%

Tabla 5

Ventas estimadas para el año 2018 y 2019

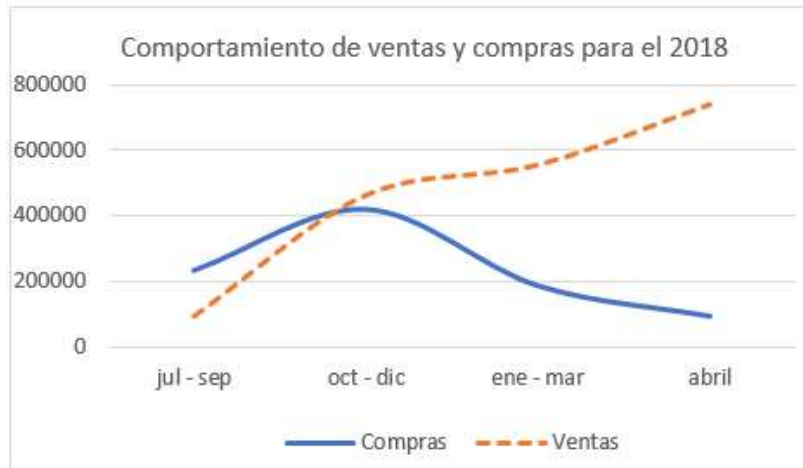
Periodo	2018	%	2019	%
julio - septiembre	92,512	5.0%	107,513	5.0%
octubre - diciembre	832,608	45.0%	967,617	45.0%
enero - marzo	832,608	45.0%	967,617	45.0%
abril	92,512	5.0%	107,513	5.0%

En la tabla 4 se observa la segmentación de pagos que se llevarán a cabo durante la temporada alta, siendo los meses de octubre a diciembre los meses con un mayor desembolso del 45% para ambos años y un 10% para el mes de abril para el final de la temporada de venta. Al mismo tiempo la tabla 5 muestra una distribución que puede beneficiar a la empresa en sus ventas con un 45% para los meses de octubre a marzo, siendo un 90% del total de ventas. De igual forma, se ha realizado una serie de gráficos

que detallan el comportamiento de las ventas que se tienen previstas así como las nuevas formas de pago a proveedores.

Figura 1

Comportamiento de ventas y compras para el año 2018



La figura 1 muestra que la empresa genera una mayor salida de dinero al inicio de la temporada, sin embargo su conducta se ve reducida en los próximos meses y las ventas se van incrementando, obteniendo una tendencia alcista que beneficia a la empresa en sus ingresos del 2018.

Figura 2

Comportamiento de ventas y compras para el año 2019



Nota: ambas graficas presentan el comportamiento de compras y ventas de texto y como se va recuperando la inversión durante el proceso de temporada.

La figura 2 ilustra el mismo comportamiento para el año 2019, ya que las compras presentan salidas de dinero mayores a las ventas para el inicio de la temporada con un 25% inicial y un 5% para las ventas, sin embargo dichas operaciones presentan un cambio en los meses posteriores.

4.3.4 Herramientas a utilizar para la empresa distribuidora de libros

Para determinar la situación financiera y conocer las cuentas que pueden impedir la liquidez de la distribuidora, se aplicarán los siguientes métodos y herramientas de análisis financiero, siendo: Análisis de tendencias (análisis horizontal) e indicadores financieros.

Existen diversos indicadores financieros en los cuales se puede determinar el estado actual de la empresa, sin embargo se van a considerar los siguientes debido al objeto de análisis que se está evaluando en esta investigación: capital neto de trabajo, razón corriente, razón rápida (prueba ácida), rotación de inventarios, período promedio de pago, razón de deuda, razón de deuda-patrimonio, el ROE y ROA.

4.4 Resultados con base a las estrategias y herramientas utilizadas

Se emitió una serie de análisis financieros con ayuda de herramientas para conocer el estado actual de la empresa en cuanto a sus ventas, su liquidez y manejo de cuentas corrientes obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 6

Resultados de las razones financieras para el año 2018 y 2019 con base a los estados financieros

Razones financieras	Año 2018	Año 2019
Capital neto de trabajo	639,494	780,504
Razón corriente	1.37	1.43
Razón rápida	0.64	0.67
Rotación de inventarios	0.51	0.59
Periodo promedio de pago	415.18	411.39
Razon de deuda	0.53	0.53
Razon de deuda - patrimonio	1.13	1.15
ROE	0.34	0.37
ROA	0.16	0.17

Fuente: Elaboración propia basado en la información de la empresa distribuidora de libros.

Como se puede observar en la tabla 6, la empresa presenta en el período 2019 un capital neto de trabajo superior en relación con el resultado del período 2018, lo cual demuestra que la capacidad de la organización, para operar o trabajar con sus activos de corto plazo sobre las obligaciones corrientes ha aumentado. El aumento surge debido a un aumento en la cuenta de caja y bancos. Sin embargo, este dato se puede mejorar al implementar una mejor estrategia para el negocio en el mejoramiento de liquidez.

Para calificar las otras razones financieras, se determinaron una serie de rangos para determinar el uso adecuado de la liquidez de la empresa tal como lo muestra la tabla 7 que se elaboró de acuerdo con el entorno y movimientos de la entidad evaluada.

Tabla 7

Rangos de liquidez

Descripción	Resultado
Resultado mayor a 1.00	Si tiene liquidez
Resultado esta entre 1.01 a 1.49	Si tiene liquidez pero no es adecuada
Resultado esta entre 1.50 a 2.50	Tiene liquidez adecuada
Resultado entre 2.51 - n	Si tiene liquidez pero no es adecuada

Nota: Esta tabla muestra rangos de acuerdo al entorno y a los movimientos de la empresa.

Con la razón corriente, la empresa distribuidora de libros en el período 2018 tiene Q1.37 en sus activos corrientes para cubrir Q1.00 de sus pasivos de corto plazo; por lo que se interpreta que la liquidez del negocio es la adecuada para cubrir las obligaciones. Ha habido un aumento en el año posterior, sin embargo su diferencia no ha sido muy relevante ya que solo aumentó unos cuantos centavos, es decir no ha habido una mejora significativa y es necesario hacer un cambio estratégico para que la liquidez se pueda encontrar aún mejor (mejora entre 2.00 a 2.50).

En función al cálculo de la razón rápida, se interpreta que la empresa tiene una escasa liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo y no está dentro de los rangos recomendados de 1.50 a 2.50. Si la entidad tuviera un rango mayor a 2.50 como se muestra en la tabla 7, tampoco es conveniente ya que la empresa está desperdiciando recursos al no utilizarlos para tener un mayor rendimiento.

En el año 2019, la empresa hizo una rotación de su inventario no muy favorable y esto puede ocasionar problemas de liquidez, por ello es importante que se revise el proceso de adquisición de mercadería en conjunto con la calidad, características, y el desarrollo de la fuerza de ventas en el cumplimiento de los presupuestos de ventas para la temporada alta.

Se observa que la empresa en el período 2018, cancela sus cuentas en un lapso muy prolongado de días. Lo que significa que se está la misma está tomando mucho tiempo en la cancelación de sus compromisos adquiridos con terceros, lo cual no es favorable para el negocio.

La empresa en el período 2018 y 2019 presenta un mismo nivel de endeudamiento (0.53 por cada 1.00 de inversión en activos), evidenciando un nivel de endeudamiento de la empresa desfavorable. Ahora, en relación con su estructura patrimonial, tiene comprometido su patrimonio en un 1.13, lo cual se evidencia que tiene comprometido su patrimonio en un 113% lo cual es un dato muy desfavorable ya que no supera el límite de endeudamiento recomendado y en 2019 vuelve a incrementar por lo que es necesario plantear una estrategia para esta parte de la organización.

Se determinó el ROE actual de la empresa, y en el 2018 se obtuvo un 0.34 de utilidad del período por cada unidad de inversión en patrimonio, es decir genera un 34% de ganancia neta en proporción al patrimonio, que comparando con el indicador del período 2019, que fue de 0.37 (37%), se evidencia que el resultado ha aumentado lo cual es favorable para el negocio, sin embargo se puede incrementar con base a la ganancia que obtenida la empresa con los cambios propuestos.

Al determinar el cálculo del ROA la empresa obtiene 0.16 de utilidad en el 2018 por cada unidad de inversión en activos, es decir genera un 16% de ganancia neta en proporción a los recursos controlados, que comparando con el indicador del período 2019, que fue de 0.17 (17%), es casi similar al ejercicio anterior.

4.4.1 Aplicación de nuevas estrategias y herramientas

Las nuevas estrategias para la empresa pretenden crear un mejoramiento en la liquidez de esta y en tener un mayor control tanto en las cuentas corrientes de activos y pasivos.

Dichos cambios tienen como objetivo generar un crecimiento tanto interno como externo en la empresa, ya que su capital de trabajo refleja un resultado positivo y dará como resultado mejoras a corto, mediano y largo plazo. A continuación se muestran los estados financieros con los cambios propuestos:

Tabla 8

Estado de resultados de los años 2018 y 2019 con las nuevas estrategias implementadas

Empresa Distribuidora de Libros Estado de Resultados Año 2018 y 2019 (cifras en quetzales)				
	2018	%	2019	%
INGRESOS DE OPERACIÓN				
Ventas Brutas	2,775,360	100.00%	3,225,390	100.00%
(-) Devoluciones sobre ventas	2,900	0.10%	4,100	0.13%
Ventas netas	<u>2,772,460</u>		<u>3,221,290</u>	
(-) COSTO DE VENTAS	<u>1,179,675</u>	42.51%	<u>1,469,041</u>	45.55%
Margen Bruto	<u>1,592,786</u>		<u>1,752,249</u>	
GASTOS DE OPERACIÓN				
(-) Gastos de Distribución	312,521	11.26%	324,888	10.07%
(-) Gastos de Administración	<u>255,906</u>	9.22%	<u>210,046</u>	6.51%
Ganancia antes del impuesto y reserva	1,024,360	36.91%	1,217,316	37.74%
(-) ISR por pagar	256,090	9.23%	304,329	9.44%
(-) Reserva legal	<u>38,413</u>	1.38%	<u>45,649</u>	1.42%
Ganancia después del impuesto y reserva	<u>729,856</u>		<u>867,337</u>	

Fuente: Elaboración propia basado en la información de la empresa distribuidora de libros con los cambios propuestos.

Como se observa en el estado de resultados, las ventas incrementan en un 50% tanto para el año 2018 y 2019. Esto surge por la nueva modificación para vender antes de que finalice el año y que los clientes tengan una mejor oportunidad de obtener sus bienes. A pesar de que los costos de ventas se ven elevados debido a dichos cambios, la ganancia después del impuesto y la reserva aumenta en comparación con los estados financieros observados anteriormente en la tabla 1.

A pesar de que el costo de ventas aumenta en porcentaje, las ganancias y las ventas en términos monetarios, aumentan y se observa un mejor resultado para la empresa. Ahora,

para el estado de situación financiera, se observaron las cuentas más relevantes: caja y bancos, mercaderías, ganancia después del impuesto y proveedores. El renglón de caja y bancos se analizó y tuvo un incremento beneficioso para el 2018, las mercaderías bajaron debido a las ventas realizadas y al no acumularse la misma en las bodegas de la empresa. La ganancia tiene su mejora con las estrategias propuestas Y los proveedores muestran un resultado más favorable para los interesados. A continuación se muestra el estado de situación financiera completo para el año 2018 y 2019 con base a un análisis vertical.

Tabla 9

Estado de situación financiera de los años 2018 y 2019 con las nuevas estrategias implementadas

Empresa Distribuidora de Libros Estado de Situación Financiera Año 2018 y 2019 (cifras en quetzales)				
	2018	%	2019	%
ACTIVO				
<u>No Corriente</u>				
Activos fijos (neto)	747,770	26.0%	724,224	23.1%
Documentos por Cobrar a Largo Plazo	135,118	4.7%	104,098	3.3%
<u>Corriente</u>				
Caja y Bancos	891,975	31.0%	1,114,850	35.6%
Clientes	158,760	5.5%	134,936	4.3%
Mercaderías	626,726	21.8%	695,000	22.2%
Documentos por Cobrar a Corto Plazo	105,014	3.7%	115,914	3.7%
IVA por Cobrar	209,998	7.3%	246,000	7.8%
Suma del Activo	2,875,361	100%	3,135,022	100%
PATRIMONIO NETO				
Capital Pagado	969,000	33.7%	969,000	30.9%
Reserva Legal	38,413	1.3%	45,649	1.5%
Ganancia despues del Impuesto y Reserva	729,856	25.4%	867,337	27.7%
Suma del Patrimonio Neto	1,737,270		1,881,987	
PASIVO				
<u>No Corriente</u>				
Documentos por Pagar a Largo Plazo	8,908	0.3%	11,936	0.4%
<u>Corriente</u>				
Proveedores	330,305	11.5%	340,771	10.9%
IVA por Pagar	502,412	17.5%	560,548	17.9%
Documentos por Pagar a Corto Plazo	40,376	1.4%	35,451	1.1%
ISR Por Pagar	256,090	8.9%	304,329	9.7%
Suma de Pasivo y Patrimonio	2,875,361	100%	3,135,022	100%

Fuente: Elaboración propia basado en la información de la empresa distribuidora de libros con los cambios propuestos.

En la tabla 9 se puede observar un incremento considerable en la cuenta de caja y bancos en un 31% y 35.6% para los años 2018 y 2019 respectivamente debido a que las ventas se estimaron para unos meses antes de que finalice el año. De igual manera se ve un fuerte decremento en la cuenta de Proveedores en un 11.5% y 10.9% ya que al llevar a cabo la nueva modalidad de pagos con los proveedores Sol, S.A. y Luna, S.A., la cuenta contable se reduce y no se refleja que la empresa tenga un problema para solventar sus obligaciones a futuro. Sin embargo, para poder realizar un análisis financiero más estable, se realizarán las razones financieras con los nuevos datos para determinar la mejora que tendría la empresa al implementar estas nuevas modalidades de pago, de venta y el manejo de documentos fiscales.

4.4.2 Análisis en las Razones Financieras

Con las propuestas anteriormente mencionadas, se espera tener los siguientes resultados en los indicadores financieros:

Tabla 10

Resultados en las razones financieras con los cambios propuestos

Razones financieras	Año 2018	Año 2019
Capital neto de trabajo	863,290	1,065,601
Razón corriente	1.76	1.86
Razón rápida	1.21	1.30
Rotación de inventarios	1.51	2.22
Periodo promedio de pago	139.38	137.44
Razon de deuda	0.40	0.40
Razon de deuda - patrimonio	0.66	0.67
ROE	0.42	0.46
ROA	0.25	0.28

Fuente: Elaboración propia basado en la información de la empresa distribuidora de libros.

Como se observa en la tabla 10, los índices han mostrado una mejora significativa al aplicar las estrategias previamente enunciadas. La empresa presenta un incremento en cuanto a su liquidez y a los resultados para el fin de año.

En el caso de capital neto de trabajo, la misma tabla muestra una mejora tanto para el año 2018 como el año 2019, lo cual demuestra que la capacidad de la organización puede mejorar considerablemente. Este índice determina la capacidad de la empresa para poder operar su activo circulante (cuentas a cobrar, efectivo y sus equivalentes y los pasivos a corto plazo) en un lapso no mayor a un año.

Para los resultados anteriores, se muestra una serie de gráficos que ilustran los resultados de algunas razones financieras y el cambio positivos al aplicar las estrategias tanto en las cuentas de liquidez como en la cuenta de proveedores.

Para el caso del capital de trabajo toma en cuenta los recursos que la organización utiliza diariamente para llevar a cabo su actividad productiva. Tal como se detalla en la figura 3, el capital neto de trabajo tuvo una mejora de 639.494 a 869,290 para el 2018 y 760,504 a 1,065601 para el 2019, mostrando la capacidad que tiene la empresa para operar sus activos.

Figura 3

Resultados obtenidos en el capital neto de trabajo en los años 2018 y 2019



Nota: el gráfico representa los cambios que hubo al comparar los activos y pasivos de la empresa con las estrategias propuestas.

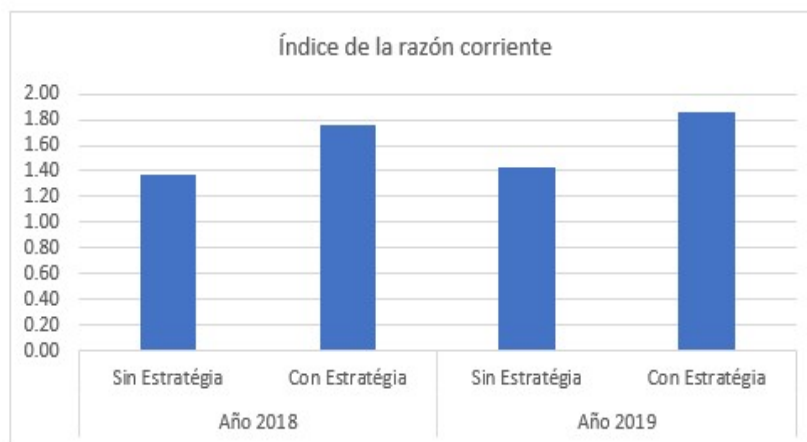
En la figura 4, la razón corriente tuvo un aumento significativo estando cerca de un rango de 1.50 a 2.00 lo cual significa que con los cambios realizados, la empresa puede tener la liquidez adecuada para cubrir sus obligaciones. Esta razón forma parte de los índices

de liquidez e indica la capacidad que posee la empresa para poder cumplir sus obligaciones financieras, en este caso a la cuenta más relevante: proveedores. Las siguientes imágenes muestran el cambio obtenido para el 2018 y 2019 al aplicar las estrategias financieras tanto para la razón corriente como la razón rápida:

Figura 4

Resultados obtenidos en la razón corriente para los años 2018 y 2019

Año 2018	Año 2019
1.37	1.76
1.43	1.86



Nota: el gráfico indica los resultados de calcular los activos entre los pasivos de la distribuidora.

Y al aplicar la razón rápida, los resultados también son favorables para la entidad ya que tal como se muestra en la figura 5, hay un índice menor al 1.50 lo cual se ubicaba en un rango donde la empresa tiene liquidez, pero no era el adecuado para poder operar.

Figura 5

Resultados obtenidos en la razón rápida para los años 2018 y 2019

Año 2018	Año 2019
0.64	1.21
0.67	1.30



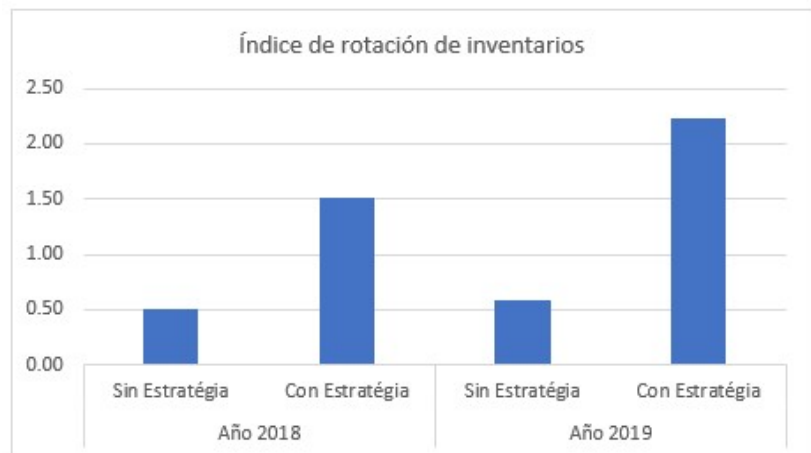
Nota: el gráfico expone los resultados de calcular los activos entre los pasivos sin tomar en cuenta la liquidez de la entidad.

En la rotación e inventarios tuvo un cambio significativo ya que se pudieron realizar ventas durante el año y por ende dicho rubro disminuyó en los últimos meses. A continuación se presenta una gráfica con los resultados obtenidos:

Figura 6

Resultados obtenidos en la rotación de inventario para los años 2018 y 2019

Año 2018	Año 2019
0.51	0.59
1.51	2.22



Nota: el gráfico expone los resultados del número de veces que rota las mercaderías durante un lapso de 365 días.

Como se puede observar en la figura 6, la empresa en el año 2019 rota su inventario más veces que el año anterior, y al aplicar las estrategias previstas, se interpreta que el resultado ha aumentado lo cual es favorable para la empresa. Esto ocasiona mejoras de liquidez y por ello es importante que se siga evaluando el proceso de adquisición de mercadería en conjunto con la calidad, características, y el desarrollo de la fuerza de ventas en el cumplimiento de los presupuestos de ventas para obtener resultados beneficiosos a futuro.

A continuación se muestra una gráfica con el cambio al aplicar las estrategias y herramientas de la presente investigación, que a pesar de aun estar tardando en la cancelación de sus compromisos adquiridos, ha mejorado el rango de días para el trámite de pago a proveedores y eso genera un aspecto favorable para la entidad. Sin embargo, es necesario seguir aplicando nuevas formas para mejorar ese resultado.

Figura 7

Resultados obtenidos en el período promedio de pago para el 2018 y 2019

Año 2018	Año 2019
415 días	139 días
412 días	137 días



Nota: el grafico expone la diferencia en días que tendrá la empresa para poder pagar sus obligaciones con los proveedores.

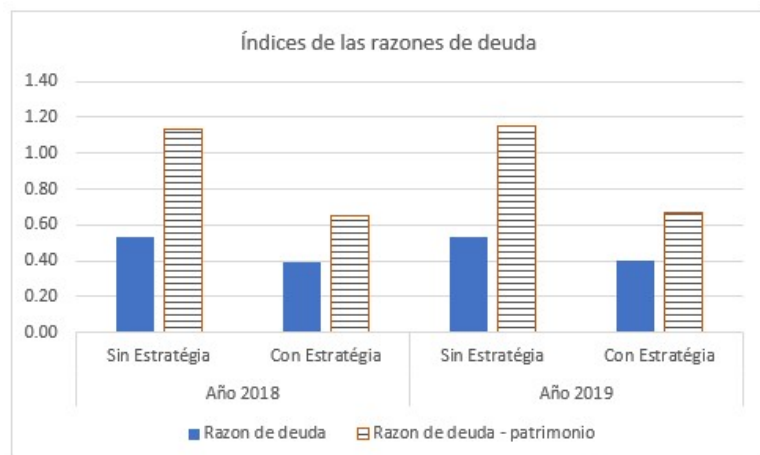
La figura 7 expone que el período promedio de pago mejoró en gran escala al presentar un rango de 412-415 días en un inicio a 135-139 días para realizar pagos, lo que indica un mejor tiempo para la cancelación de sus compromisos adquiridos.

Según se observa en la figura 8, el nivel de endeudamiento es menor de 0.53 a 0.40 por cada 1.00 para el 2018 y 2019 de inversión en activos, y de igual manera se evidencia que el nivel de endeudamiento de la empresa ha mejorado al igual que la razón de deuda con el patrimonio de la entidad con un 0.66 por cada 1.00 en el 2018 y 0.67 para el 2019 en relación al capital de los socios para cubrir las obligaciones de la empresa.

Figura 8

Resultados obtenidos en las razones de deuda (tanto para los pasivos como el patrimonio) para los años 2018 y 2019

	Año 2018	Año 2019
Razón de deuda	0.53	0.53
	0.40	0.40
Razón de deuda - patrimonio	1.13	1.15
	0.66	0.67



Nota: el gráfico presenta la comparación de los pasivos totales de la entidad con los activos, es decir el total de deudas con relación a los recursos que la misma dispone

Debido a los cambios, el rendimiento sobre el patrimonio y el rendimiento sobre los activos han mejorado en comparación con los resultados anteriores.

Según las figuras 9 y 10, la empresa obtiene un 23% más tanto en el ROE como en el ROA, lo que significa que el resultado ha aumentado para el negocio y que se ha utilizado de manera óptima la estructura de capital y los activos para incrementar la generación de utilidades.

Figura 9

Resultados obtenidos en el cálculo del ROE para los años 2018 y 2019

Año 2018	Año 2019
0.34	0.37
0.42	0.46



Nota: el grafico expone los resultados del ROE comparando los años 2018 y 2019.

Figura 10

Resultados obtenidos en el cálculo del ROA para los años 2018 y 2019

Año 2018	Año 2019
0.16	0.17
0.25	0.28



Nota: el grafico expone los resultados del ROA comparando los años 2018 y 2019.

4.4.3 Análisis vertical en los estados financieros

Realizando un análisis de las cuentas que se han evaluado con anterioridad en los estados financieros, se puede observar cambios sumamente positivos para la distribuidora, ya que con las herramientas y estrategias, los estados financieros presentan una mejor imagen para los interesados.

Para el estado de situación financiera, los cambios más significativos radican en las cuentas de caja y bancos del lado de activos y la cuenta de proveedores en el área del pasivo. Y para el estado de resultados, a pesar de que el costo de ventas aumenta en porcentaje, las ganancias y las ventas en términos monetarios aumentan y se observa un mejor resultado para la empresa.

Todas las cuentas en su conjunto generan un mejor resultado para la empresa distribuidora de libros, ya que las ganancias son más elevadas y la cuenta por pagar a proveedores no posee una acumulación de facturas pendientes de liquidar sino hasta el siguiente año.

En las siguientes tablas se muestran los cambios de las cuentas más significativas para el estado de resultados y el estado de situación financiera en el año 2018 y 2019:

Tabla 11

Resumen del análisis vertical de las cuentas más significativas para el año 2018 y 2019

Descripción	Resultados sin estrategias propuestas		Resultados con estrategias propuestas	
	2018	%	2018	%
Ventas brutas	1,850,240	100.00%	2,775,360	100.00%
Costo de ventas	552,949	29.89%	1,179,675	42.51%
Ganancia después del impuesto y reserva	517,250	27.96%	729,856	26.30%

Descripción	Resultados sin estrategias propuestas		Resultados con estrategias propuestas	
	2019	%	2019	%
Ventas brutas	2,150,260	100.00%	3,225,390	100.00%
Costo de ventas	774,041	36.00%	1,469,041	45.55%
Ganancia después del impuesto y reserva	596,495	27.74%	867,337	26.89%

Descripción	Resultados sin estrategias propuestas		Resultados con estrategias propuestas	
	2018	%	2018	%
Caja y Bancos	620,462	19.21%	891,975	31.02%
Mercaderías	1,253,451	38.80%	626,726	21.80%
Ganancia despues del Impuesto y Reserva	517,250	16.01%	729,856	25.38%
Proveedores	983,912	30.46%	330,305	11.49%

Descripción	2019	%	2019	%
Caja y Bancos	718,961	20.94%	1,114,850	35.56%
Mercaderías	1,390,000	40.48%	695,000	22.17%
Ganancia despues del Impuesto y Reserva	596,495	17.37%	867,337	27.67%
Proveedores	1,020,012	29.70%	340,771	10.87%

Fuente: elaboración propia basado en la información de la empresa distribidora de libros

Según se observa en la tabla 11, a pesar de haber un aumento para el costo de ventas en un 13% para el 2018, las ventas aumentaron un 50% con las estrategias propuestas lo cual es beneficioso para la entidad. El mismo comportamiento se observó en el año 2019 con un incremento de 50% para las ventas y un 45% para la ganancia después del impuesto.

Para el estado de situación financiera, la tabla 11 muestra un aumento en la caja y bancos de un 19% a un 31% para el 2018 y de un 20% a 36% para el 2019. Las mercaderías bajaron, debido a las ventas realizadas y al no acumularse la misma en las bodegas de la empresa y los proveedores muestran un resultado más favorable para los interesados

CONCLUSIONES

1. En base al presente trabajo de investigación realizado, se comprobó que el manejo de cuentas, control de documentos y la recepción de libros no han mejorado y por ende la liquidez se ve afectada en la compañía, sin embargo el realizar un análisis financiero con apoyo de herramientas y estrategias en las estrategias propuestas, existe una mejora en los resultados de la entidad.
2. Los resultados del análisis financiero con base a las estrategias y herramientas propuestas para las cuentas de liquidez y las cuentas por pagar de la entidad reflejan impactos positivos en el ciclo de conversión de efectivo. se observan incrementos en la caja y bancos derivado de la nueva metodología de ventas y una reducción de la cuenta por pagar con un nuevo acuerdo con los proveedores.
3. Con la información recolectada se pudo determinar que la organización tiene políticas de compra y venta muy antiguas y donde no se ha considerado alguna renovación para las operaciones actuales, impidiendo una mejor oportunidad de negocio para la compañía, tomar una posible ventaja de los recursos y obtener un mayor rendimiento en el control de sus operaciones en la temporada alta de ventas.
4. El realizar un análisis de la situación financiera de la cuenta corriente de pasivo permite determinar que la empresa no tiene el control de compras realizadas con sus principales proveedores, generando posible acumulación de mercadería por no vender los libros durante la temporada alta.
5. Con las estrategias propuestas en la investigación, los estados financieros de la empresa muestran una mejor imagen en sus cuentas de liquidez y de deuda, además de presentar mejores índices en las razones financieras, en el rendimiento sobre el patrimonio, rendimiento sobre acciones y en el análisis vertical aplicado a las cuentas más relevantes para la investigación.

RECOMENDACIONES

1. De los resultados favorables obtenidos en la investigación, se sugiere que la empresa distribuidora de libros en la ciudad de Guatemala haga uso de las herramientas de evaluación financiera para apoyar la toma de decisiones y el buen desempeño en su rendimiento económico.
2. Proponer y establecer acuerdos con los proveedores para manejar la recepción de mercaderías, los documentos fiscales (facturas y notas de crédito), y la emisión de pagos a plazos con el propósito de no elevar la cuenta por pagar, así como políticas de venta que permitan tener mayor flujo de efectivo al finalizar el año y poder cubrir las obligaciones de la empresa.
3. Que la empresa distribuidora de libros de texto, e-books y revistas aproveche los excesos de liquidez para hacer eficiente el ciclo de conversión de efectivo y el adecuado manejo del capital de trabajo; asimismo, que los referidos excesos les permitan realizar inversiones temporales para mejorar la rentabilidad de la empresa.
4. Aplicar razones financieras cada cierto tiempo para conocer la situación de la empresa y reevaluar que la misma vaya obteniendo un camino aceptable para el cumplimiento de los objetivos que los administradores han establecido.
5. Que la administración de la empresa distribuidora de libros en la ciudad de Guatemala, implemente las estrategias proporcionadas en la presente investigación, para la administración eficiente de las cuentas corrientes y realizar evaluaciones periódicas de dichas estrategias propuestas para determinar si es necesario implementar mejoras constantes.

BIBLIOGRAFÍA

1. Achilles (2020) La evolución de las compras con el paso de los años. Recuperado de <https://www.achilles.com/es/industry-insights/evolucion-compras-anos/>
2. Ajtún, O. (2012) Registro de las estimaciones contables en los estados financieros de una empresa comercial de electrodomésticos. Tesis inédita. Recuperada de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4217.pdf
3. Alvarado, A. (2016). Derecho Tributario y Legislación Fiscal. Guatemala: Editorial Serviprensa
4. Anaya, H. (2011). Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera - 14va. Edición. Colombia. Extraído de https://www.academia.edu/26760979/Analisis_Financiero_Aplicado_pdf
5. Asociación Española de Comprensión Lectora. (s.f.). El origen del libro. <https://www.comprensionlectora.es/index.php/2013-11-27-16-50-54/2013-11-27-19-18-32/origen-del-libro>
6. Banco Ficohsa. (2018). El origen del crédito de consumo moderno. Blog tus finanzas tu futuro. Recuperado de <https://www.ficohsa.com/tus-finanzas/blog-tus-finanzas-tu-futuro/el-origen-del-credito-de-consumo-moderno/?=10285>
7. Barbier, F. (2005). Historia del libro. traducido por Patricia Quezada Ramírez. Madrid: Alianza. ISBN 84-206-7755-8.
8. Berreneche, D. (2010), Metodología para la selección y evaluación de proveedores en una empresa. Tesis inédita, Universidad EAFIT.
9. Carrasco, P. (2015). La economía prehispánica. México: Universidad de las Américas de Puebla.
10. Córdova, G. (2016). Análisis financiero. Ecuador: Universidad Central de Ecuador. Tesis inédita. Recuperada de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/21004/1/Analisis%20financiero.pdf>.

11. Farfán, S. (2014). Finanzas I. Perú. Centro de Producción de Materiales Académicos CEPMA-PROESAD
12. García, V. (2014). Introducción a las finanzas. México: Grupo Editorial Patria
13. Gitman, L. (2012). Principio de administración financiera. México: Editorial Pearson.
14. González, J. (2016). Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera. Madrid: Ediciones Pirámide
15. Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill Educación.
16. Imprenta de Guatemala. Recuperado el 28 de septiembre del 2017, de <https://goo.gl/NaFrqP>
17. Labarre, Albert (2002). Historia del libro. traducción de Omar Álvarez Salas. México - Argentina: Siglo veintiuno editores.
18. Laminas Escolares (s.f.) La historia del comercio desde su inicio. <https://www.laminascolares.com/2012/08/lamina-historia-comercio.html>
19. Merwin, C. (2017) Financiamiento de pequeñas corporaciones en cinco industrias manufactureras. Oficina Nacional de Investigación Económica.
20. Ministerio de Cultura y Deportes (2014). Biblioteca Nacional. Recuperado el 4 de marzo del 2014 en <http://mcd.gob.gt/biblioteca-nacional/>
21. Morelos, J, Fontalvo & De la Hoz, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. Colombia: Universidad Libre
22. Neira, W. (2016), Diseño de un sistema de control interno, pago a proveedores en Asisbane. Tesis inédita, Universidad de Guayaquil, Colombia.
23. Ochoa, S. (2012). Administración Financiera correlacionada con las NIIF. México: Mc Graw Hill Educación.

24. Omeñaca, J. (2016). Contabilidad General. España: Ediciones Deusto
25. Paz, R. (2012). Teoría elemental del derecho mercantil guatemalteco - cosas mercantiles. Guatemala: Editorial Artes.
26. Piloña, G. (2012). Guía práctica sobre métodos y técnicas de investigación documental y de campo. Octava edición. GP Editores.
27. Pineda, H. (2017) Administración de cuentas corrientes para mejorar la situación de capital de trabajo en empresas distribuidoras de productos agroquímicos en la ciudad de Guatemala. Tesis inédita. Recuperada de http://biblioteca.usac.edu.gt./tesis/03/03_5621.pdf
28. Ponce, O & Mojerón, E. (2019). Introducción a las finanzas. Ecuador: Universidad Estatal del Sur de Manabí.
29. Porras, L. (2016) Finanzas Públicas. Guatemala: Editora Educativa.
30. Primer libro impreso en Guatemala. Blogantero's Blog. Recuperado el 28 de septiembre del 2017, de <https://goo.gl/yjfay7>
31. Ricra, M. (2014). Análisis financiero en las empresas. Pacífico Editores. Extraído de https://www.academia.edu/34688266/Libro_Analisis_Financiero_Maria_Ricra_Milla
32. Román, R. (2009). Manual de compras para la micro y pequeña empresa (Tesis de Maestría, Universidad Iberoamericana de México). http://www.bib.uia.mx/tesis/pdf/01510_1/015101.pdf
33. Ross, S. (2012). Finanzas corporativas. México: Mc Graw Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
34. Ruiz, A. (2009). Diccionario de Términos Contables. Guatemala: Ediciones ALNRO.
35. Salinas, S. (2012). Antecedentes Históricos de la Cuenta Corriente. Recuperado de <https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Cuenta-CorrienteAntecedentes/386886.html>

36. Soto, C., Ramón, R., Solorzano, A. Sarmiento, C. & Mite, M. (2017) Análisis de Estados Financieros – La Clave del Equilibrio Gerencial. Ecuador: Grupo Compas.
37. UNESCO, Actas de la conferencia general. 13a reunión, París, 1964. Revisado 1 de junio de 2016. https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000114581_spa.page=153
38. Valdez, L. (2013), Diseño de la investigación de la estimación de un sistema de selección, evaluación y calificación para proveedores de sal industrial, en una planta extractora de aceite de palma. Tesis inédita, Universidad de San Carlos, Guatemala. Resultados obtenidos en el capital neto de trabajo en los años 2018 y 2019

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Estado de resultados del año 2018 y 2019	51
Tabla 2. Estado de situación financiera de los años 2018 y 2019.....	52
Tabla 3. Matriz de consistencia sobre el registro de facturas y formas de pago	52
Tabla 4. Pago a proveedores estimados para el año 2018 y 2019	52
Tabla 5. Ventas estimadas para el año 2018 y 2019	52
Tabla 6. Resultados de las razones financieras para el año 2018 y 2019 con base a los estados financieros	59
Tabla 7. Rangos de liquidez.....	60
Tabla 8. Estado de resultados de los años 2018 y 2019 con las nuevas estrategias implementadas.....	62
Tabla 9. Estado de situación financiera de los años 2018 y 2019 con las nuevas estrategias implementadas	63
Tabla 10. Resultados en las razones financieras con los cambios propuestos.....	64
Tabla 11. Resumen del análisis vertical para el año 2018 y 2019	64

LISTA DE GRÁFICAS

Figura 1. Comportamiento de ventas y compras para el año 2018.....	65
Figura 2. Comportamiento de ventas y compras para el año 2019.....	65
Figura 3. Resultados en el capital neto de trabajo en los años 2018 y 2019	66
Figura 4. Resultados en la razón corriente para los años 2018 y 2019	66
Figura 5. Resultados en la razón rápida para los años 2018 y 2019	66
Figura 6. Resultados en la rotación de inventario para los años 2018 y 2019	67
Figura 7. Resultados en el período promedio de pago en los años 2018 y 2019.....	67
Figura 8. Resultados en las razones de deuda (tanto para los pasivos como el patrimonio) para los años 2018 y 2019	68
Figura 9. Resultados en el cálculo del ROE para los años 2018 y 2019.....	69
Figura 10. Resultados en el cálculo del ROA para los años 2018 y 2019.....	69