

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



**ANÁLISIS FINANCIERO DE CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN EL
CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO DE UNA EMPRESA PRIVADA,
DISTRIBUIDORA DE TABLEROS DE AGLOMERADO DE GUATEMALA**

AUTOR: LICENCIADA TELMA MARIELA MACARIO HERNÁNDEZ

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2020

**ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**ANÁLISIS FINANCIERO DE CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN EL
CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO DE UNA EMPRESA PRIVADA,
DISTRIBUIDORA DE TABLEROS DE AGLOMERADO DE GUATEMALA**

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:

Dr. ALFREDO AUGUSTO PAZ SUBILLAGA

AUTOR:

TELMA MARIELA MACARIO HERNÁNDEZ

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2020

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

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

**TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN**

Coordinador: Msc. Hugo Armando Mérida Pineda
Evaluador: Ph. D. Silvia Roció Quiroa Rabanales
Evaluador: Msc. Carlos Enrique Calderón Monroy

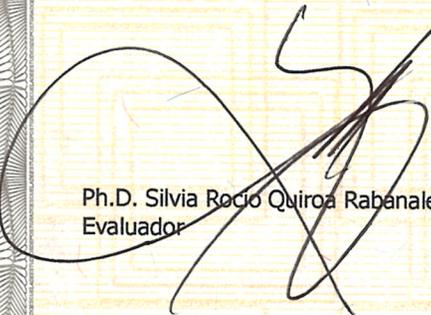
**ACTA No. MAF-D-028-2020**

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 **4 de octubre de 2,020**, a las **13:00** para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciada **Telma Mariela Macario Hernández**, carné No. **200813796**, 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 DE CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN EL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO DE UNA EMPRESA PRIVADA, DISTRIBUIDORA DE TABLEROS DE AGLOMERADO 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 **68** puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: **Que el sustentante incorpore las enmiendas señaladas dentro de los 5 días hábiles.**

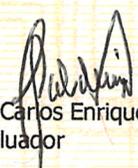
En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 04 días del mes de octubre del año dos mil veinte.



MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Coordinador



Ph.D. Silvia Rocío Quiroa Rabanales
Evaluador



MSc Carlos Enrique Calderón Monroy
Evaluador



Lic. Telma Mariela Macario Hernández
Postulante



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

ADENDUM

El infrascrito Presidente del Jurado Examinador CERTIFICA que la estudiante Telma Mariela Macario Hernández, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro examinador del Jurado.

Guatemala, 23 de octubre de 2020.

MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Coordinador

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:

Por la vida, por la fortaleza, la sabiduría y porque siempre ha guiado mis pasos, por ser mi consuelo en los momentos en el que sentía más no poder, porque siempre ha estado ahí en cada momento de mi vida, ya que sin él no hubiera podido lograr una meta más.

A MIS PADRES:

Juan Macario y María Teresa Hernández (Q.E.P.D.), por sus enseñanzas, sus consejos, por enseñarme a que las cosas grandes se obtienen con mucho esfuerzo y sacrificio, un especial agradecimiento a mi madre por haber sido una mujer luchadora, una mujer de fe, por todo su cariño y amor que siempre me brindó, por haber estado siempre orgullosa y haber creído en mí. Sus consejos y sus recuerdos han permanecido en mi corazón.

A MI ESPOSO:

Juan Carlos Boch, por el apoyo incondicional, por su compañía, su paciencia, por brindarme su amor, por darme palabras de aliento, por ser un hombre comprensivo y estar ahí en cada momento que lo he necesitado.

A MIS HIJOS:

Carlos Eduardo Boch y Ángel Mario Boch, porque han sido el motor de mi vida, porque con solo una sonrisa han hecho que mis días de desvelo sean cortos.

A MIS HERMANOS:

A cada uno de mis hermanos porque son parte importante en mi vida, especialmente a mi hermana Bárbara Macario porque con su valioso apoyo contribuyó al logro de esta meta.

A MIS AMIGOS:

Rubí Juárez y Estuardo Ramos, por su apoyo incondicional, por compartir nuestras noches de desvelo, por esas palabras que motivaron a no desistir de la meta propuesta, por sus conocimientos compartidos.

A MIS CATEDRÁTICOS:

Como símbolo de gratitud, respeto y admiración, por compartirme tan valiosos conocimientos, por la enseñanza, dedicación y formación profesional.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN

Por permitirme adquirir los conocimientos y darme la

CARLOS DE GUATEMALA

oportunidad de culminar esta maestría.

ÍNDICE

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES	1
1.1. Antecedentes del sector objeto de estudio	1
1.2. Antecedentes del ciclo operativo de las cuentas por cobrar	5
2. MARCO TEÓRICO	6
2.1. Sector de la industria del mueble	6
2.2. Tableros de aglomerado	9
2.3. Análisis financiero	18
2.4. Gestión de las cuentas por cobrar	23
2.5. Ciclo de conversión de efectivo y su relación con la posición financiera	40
3. METODOLOGÍA	44
3.1. Objetivo General	44
3.2. Definición del problema	44
3.3. Métodos, Técnicas e Instrumentos	46
4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	49
4.1. Estado actual de la empresa	49
4.2. Propuesta de Estados Financieros reestructurados como mejoras a la información financiera.	66
4.3. Determinación del ciclo de conversión de efectivo	84
5. CONCLUSIONES	88
6. RECOMENDACIONES	90
BIBLIOGRAFÍA	92
7. ÍNDICE DE TABLAS	97
8. ÍNDICE DE FIGURAS	98
9. ANEXO	99

RESUMEN

El sector de la industria del tablero de aglomerado, ha tenido un incremento en los últimos años. Las empresas que trabajan en este sector fabrican tableros elaborados de virutas de madera. El proceso de producción incluye un proceso de impregnación para hacerla resistente y así darle el uso que se requiere de acuerdo al tipo de tablero que se requiera.

La empresa objeto de estudio del presente trabajo profesional de graduación se clasifica en el sector antes descrito. Actualmente, la empresa cuenta con una gama de productos, la cual distribuye en distintos segmentos del mercado del tablero.

De acuerdo a la necesidad del flujo de efectivo, se consideró

El tema de investigación se derivó de la necesidad de flujo de efectivo generado por la empresa distribuidora de tableros de aglomerado, para lo cual, de acuerdo a la necesidad de flujo, se planteó el siguiente problema de investigación titulado Análisis Financiero de Cuentas por Cobrar y su Efecto en el Ciclo de Conversión de Efectivo, utilizando periodos históricos de los años 2017, 2018 y 2019.

Para realizar dicho análisis se requirió del uso del método científico y técnicas de investigación documental, para lo cual se desarrollan una serie de temas y subtemas relacionados al objeto de estudio y temas de investigación, el cual esta integrado por el marco teórico y está dividido por tres secciones, definiendo principalmente el sector de la industria, un análisis financiero que incluyen las cuentas por cobrar, estados financieros, la gestión que se utiliza para el proceso de cobro, asimismo se definen los componentes del ciclo de conversión de efectivo, con el fin de determinar cuál es el efecto de las cuentas por cobrar y su ciclo de conversión de efectivo.

Por medio de la investigación científica, y el uso de técnicas de investigación de campo, se realizaron las entrevistas y haciendo uso de la técnica de la observación, se detallan los resultados obtenidos del trabajo de investigación, realizado en la empresa distribuidora de tableros de aglomerado.

Se determinó que la empresa tiene una cartera de cuentas por cobrar de Q 17,761,558 en el año 2017, Q 15,172,185 en el año 2018 y Q 14,054,166 en el año 2019, cuenta con un promedio de cobro de 165 días en el año 2017, 160 y 165 respectivamente. Un índice de rotación de inventario para el año 2017 de 137 días, 192 en el año 2018 y 181 días en el 2019, también se determinó que la empresa cuenta con un periodo promedio de pago de 137 días en el año 2017, 192 en el 2018 y 181 en el año 2019, por lo tanto, cuenta con un indicador financiero del ciclo de conversión de efectivo de; 143 días en el año 2017, 177 en el año 2018 y 216 días en el año 2019.

De acuerdo a los resultados mencionados, la empresa cuenta con un ciclo de conversión de efectivo elevado, dado que la empresa tiene 216 días, para buscar financiamientos y así poder hacer frente a sus obligaciones, siendo este un efecto de las cuentas por cobrar el cual incrementa el ciclo de conversión de efectivo.

INTRODUCCIÓN

El análisis financiero de cuentas por cobrar y su efecto en el ciclo de conversión de efectivo tiene como fin determinar las causas y efectos que surgen de la gestión de cuentas por cobrar, siendo este una labor importante para cualquier empresa.

La presente investigación comprende los temas siguientes:

En el capítulo I, se encontrará el detalle de los antecedentes del sector objeto de estudio, clasifica a la empresa en el sector de la industria del mueble, se detalla quienes son los principales productores, distribuidores y fabricantes de tableros de aglomerado en Guatemala.

En el capítulo II, se detallan los principales temas relacionados con el análisis financiero de cuentas por cobrar y su efecto en el ciclo de conversión de efectivo en una empresa privada, distribuidora de tableros de aglomerado de Guatemala. Este comprende una cantidad de conceptos y definiciones, que permitirán entender en que consiste el análisis financiero de cuentas por cobrar, tomando como temas principales, análisis financieros, análisis de cuentas por cobrar, análisis del ciclo de conversión de efectivo, dichos temas se dividen en subtemas con el fin de detallar las razones por lo que es importante hacer la respectiva investigación.

En el capítulo III, se encontrará la metodología a utilizar, para el proceso de investigación, haciendo uso de los métodos, técnica e instrumentos que permitirán realizar los procesos y procedimientos para la obtención de la información y documentación necesaria que darán respuestas a los objetivos planteados, asimismo, establecer las razones por la que se desea realizar la investigación. La metodología dará a conocer los objetivos que se plantearon para realizar la investigación, se definirá el tema, así como también se detallará el lugar en la que se llevará a cabo dicha investigación

En el capítulo IV, se encontrará la situación actual de la empresa, detallada en un árbol de problemas de causas y efectos, a través de la información financiera proporcionada

por la empresa de los años 2017, 2018 y 2019, misma que se utilizó para realizar los análisis comprendidos en las cuentas que intervienen en el ciclo de conversión de efectivo, tales como las cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventario, siendo las cuentas principales que reflejan los movimientos de la operación, determinando la rotación y los tiempos promedio en que la empresa tarda en convertir su efectivo. Asimismo, se presentan estrategias que permitirán a través de una reestructura de información financiera utilizando como base la información del año 2019, detallando las posibles mejoras que se determinaron a través de razones financieras del ciclo de conversión de efectivo.

Con los cambios realizados, la empresa tiene un cambio significativo dentro su ciclo de conversión de efectivo, teniendo como resultados en el ciclo de conversión efectivo en el año 2019 de 216 días, en que la empresa debe financiar sus operaciones durante el tiempo en que tarda la empresa en recuperar el efectivo, sin embargo, con los datos reestructurado, la empresa logra una mejor reducción en 103 días.

1. ANTECEDENTES

Los tableros de aglomerado en Guatemala, se fabrican con fibra y partículas de madera a través de, un proceso de consolidación y de presión para formar un tablero de fibra de madera.

Según el profesor Gómez C. (2014) Los primeros productores de los tableros fueron registrados en el siglo XIX, constituyendo las primeras fábricas en Alemania y Suiza. Después de la Segunda Guerra Mundial, la fabricación de este producto se incrementó, lo que permitió el crecimiento de empresas en este sector.

Según Fernández A. (2019) del congreso forestal español, indica que el hombre ha usado la madera desde tiempos inmemorables como combustible para construir sus habitaciones.

El desarrollo de los productos a base de la madera, ha solventado muchos problemas abiertos a la oportunidad de incrementar las aplicaciones lo que ha logrado mantener y gustar.

La producción mundial de tableros de aglomerado es una industria, de las que más ha crecido en el siglo XIX.

1.1. Antecedentes del sector objeto de estudio

En Guatemala existen, industrias de muebles, distribuidoras y carpinterías, que se dedican a la fabricación y distribución de muebles de tableros de aglomerado, por lo que esto da oportunidad a que las empresas diseñen, fabriquen productos con madera diferenciada, según Gándara N. (2019).

Dentro de los tipos de tableros de aglomerado que se conocen en Guatemala, son el MDF, melamina, enchapado y otros, todos estos tableros están hechos de fibra de madera.

Existen 3 fabricantes muy conocidos dentro del sector de los tableros de aglomerado en Guatemala: Tableros de Aglomerado, S.A. y Alianza Estratégica de Comercio e Industria, S.A y Maderas San Miguel S.A., distribuidores conocidos como Distribuidora Hernández, S.A., Comercial HR, Comercial El Ángel y algunos carpinteros se puede mencionar, Grupo Cedros del Líbano, S.A., El Carpintero, S.A., Sinaí, S.A.

La empresa objeto de estudio, fue constituida en el año 2000, la cual fue fundada por socios extranjeros, llegando a Guatemala con la intención de formar una empresa que se diera a conocer a nivel nacional, empezando con la venta de tableros de aglomerado melaminas y TOP de cocinas, de virutas de madera. La empresa contaba con 5 personas trabajando en ella, en donde el socio principal se dedicó a buscar clientes distribuidores del producto, su principal proveedor era extranjero, y los primeros clientes a los que se les ofreció el producto residían en el interior del país. Con forme los años la cartera de cliente fue incrementando, por lo que la empresa fue abasteciendo sus bodegas con más diversidad de productos.

Actualmente la empresa cuenta con una estructura organizacional, la cual está integrada por un director general, gerente de ventas, gerente financiero, siendo los puestos de jerarquía más alta, seguidamente en un segundo nivel jerárquico, se encuentra el jefe de cuentas por cobrar, cuentas por pagar, el contador general, como tercer nivel jerárquico se encuentran los vendedores, encargados de logística y asistentes.

Cuenta con 45 colaboradores, sus instalaciones se ubican en la ciudad de Guatemala, departamento de Guatemala, sus principales productos son: los tableros de aglomerado como laminados, MDF, MDP, y enchapados, también comercializa otros como Cartón Piedra, Tops de Cocina, Tapacantos, entre otros.

Sus principales clientes se concentran en la Ciudad de Guatemala, Villanueva y San Cristóbal, municipios del departamento de Guatemala, sin embargo, también cuenta con clientes en el interior siendo los departamentos de San Marcos, Quetzaltenango, Huehuetenango, Suchitepéquez, y Sololá.

La empresa cuenta con vehículos de reparto, por medio de este hace entrega de sus productos, tanto dentro del departamento de Guatemala como en el interior del país.

Dentro de la cartera de clientes se encuentran 3 segmentos del sector de la industria de muebles, entre ellos, clientes que se dedican a la fabricación de muebles para el hogar como: Escritorios de oficina, cocinas, y otros. También hay clientes que se dedican a la distribución de tableros de aglomerados, siendo estos distribuidores mayoristas, así como clientes maquiladores, estos se dedican a cortar e instalar las cocinas, muebles de oficinas, entre otros.

La empresa cuenta con amplias bodegas, en donde almacena todo el producto abasteciéndose de proveedores nacionales y extranjeros. Dentro los proveedores extranjeros se puede mencionar países como: España, México, Estados Unidos, Colombia, Brasil y Chile, así mismo cuenta con proveedores locales ubicados en Guatemala siendo este un porcentaje del 10%, que sustituyen el producto importando, se da cuando la empresa ya no cuenta con inventario del exterior, con el fin de no dejar sin producto al cliente, se abastece de proveedores nacionales.

Según Abadía R. (2016) Los aglomerados son materiales estables y de consistencia uniforme, tienen superficies totalmente lisas y resultan aptos como bases para enchapados. Existe una amplia gama de estos tableros de aglomerado o laminados plásticos. La mayoría de los tableros aglomerados son relativamente frágiles y presentan menor resistencia a la tracción que los contrachapados debido a que los otros tienen capas superpuestas perpendicularmente de chapa que ofrecen más resistencia.

En la actualidad el uso del tablero se ha incrementado, sin embargo, su uso requiere de aspectos importantes los cuales se deben tomar en cuenta, los muebles de aglomerado no deben estar expuestos a la humedad tienden a sufrir daño interno, por su fabricación de virutas de madera, no resiste a la humedad.

Los tableros de aglomerado se conocen como paneles formadas de virutas o partículas de madera, según Gonzales S. (2013) estos tableros están inmersos y mediante

presiones y temperaturas altas, logran quedar rígidas, se fabrican de colores sólidos y colores similares a la madera natural. Hay características que determinan sus beneficios y que ha hecho expandir su comercialización dentro de estos se puede mencionar:

- Su densidad es variable ya que se encuentran en el mercado de diferentes espesores.
- Resistencia a la flexibilidad de acuerdo a su uso y el tipo de aglomerado estas logran adaptarse al uso que se requiere.
- Resistente a la tracción por lo fino de las virutas permite que el tablero se conserve durante mucho tiempo
- Resistente al fuego al momento de colocar utensilios calientes este mantiene sus características.

Cabe resaltar que el uso inadecuado de estos tableros, puede sufrir hinchamientos principalmente a la humedad que se encolan por medio de resinas sintéticas, termo endurecibles y polimerizadas, mediante presión de altas temperaturas, esto significa que, por ser fabricado de resinas comprimidas, tomando en cuenta que lleva un tratamiento lo cual lo hace resistente, al momento de ser curada la madera por las altas presiones y temperaturas.

Abadía (2016) indica el uso adecuado del tablero a cerca de la humedad, en la que los tableros se ven afectados por el exceso de humedad, presentando dilatación en su grosor, dilatación que no se recupera con el secado. No es apto para exterior ni para sitios en condiciones húmedas, este tipo de madera, se hincha inmediatamente en contacto mínimo con el agua. En condiciones húmedas continuas los tableros se hinchan de tal manera que se llegan a deshacer. No obstante, se fabrican modelos con alguna resistencia a condiciones de humedad.

De acuerdo a estadísticas de la Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT), el Sector de Muebles y Productos Forestales cerró el 2012 con ventas

de US\$ 93 millones, siendo su principal mercado Centroamérica. Los principales productos que exporta el sector son los muebles.

1.2. Antecedentes del ciclo operativo de las cuentas por cobrar

Para Decker I. y Mindiolaza T. (2019) el ciclo de conversión de efectivo tiene relación con la posición financiera de la empresa, al analizar la problemática se determina que el ciclo de conversión de efectivo es vital porque indica que eficiente es una empresa en manejar sus activos, debido a que determina la importancia y la relación que debe existir entre los activos y pasivos corrientes, así como también tomando en cuenta el factor tiempo en que los activos corrientes se convierten en efectivo.

La falta de liquidez en las empresas, es uno de los problemas que enfrentan constantemente, sin embargo, existen estrategias que les permitirá mitigar ese riesgo, e identificarlo en tiempo, pero sobre todo es importante realizar un análisis de su ciclo de conversión de efectivo, para poder detectar las fallas y errores. Esto permitirá a las empresas prevenir la falta de liquidez inmediata de sus recursos.

También es importante conocer el negocio, dado que muchas veces no se pueden detectar errores, derivado a la falta de conocimiento de las operaciones del negocio en general, esto ocasiona que las personas responsables no se involucren en las actividades y por ende no supervisen las gestiones administrativas y operativas, es por eso que se deben establecer las funciones acorde al conocimiento y preparación de las personas, así como también designar responsabilidades para que se comprometan y estén al pendiente de monitorear las actividades designadas.

Las cuentas por cobrar son medios que se utilizan para la recaudación de flujo de efectivo y se clasifican en activos de la compañía, lo cual se ve reflejado en el Balance de Situación Financiera de la empresa.

2. MARCO TEÓRICO

El marco teórico, es una recopilación de información, que servirá para definir conceptos y definiciones de temas y subtemas, que ayudarán de soporte para analizar la investigación, estos temas permitirán ampliar los conocimientos para poder interpretar los resultados que se tendrán con la presente investigación.

2.1. Sector de la industria del mueble

El sector del mueble en Guatemala, ha impactado en gran medida, por el crecimiento en las exportaciones de muebles de maderas sólidas y aglomerados. Para promocionarlo existen distintas ferias del mueble tales como expo muebles, estas se utilizan para hacerles llegar a los fabricantes y distribuidoras de muebles las expectativas del mercado, nuevos productos y posibles proveedores.

De acuerdo al tipo de cliente, conforme a sus canales de distribución de la Empresa Distribuidora de Tableros de aglomerado de Guatemala, este sector está integrado por pequeñas, medianas y grandes empresas, ubicadas en las distintas regiones del país, estas se clasifican en diferentes segmentos:

- **Distribuidoras:** estas empresas se dedican a comercializar la distribución de los tableros de aglomerado, abasteciéndose de producto importado principalmente y se abastecen muy poco de producto nacional. Distribuyen los productos por paquetes desde 25 a 50 tableros, de acuerdo al tipo de producto, todo depende del grosor y tamaño de los tableros. Hay que tomar en cuenta que los paquetes de producto están hechos con base a la capacidad del uso de montacargas, ya que las empresas distribuidoras se dedican a la venta de los tableros en cantidades mayores, por lo que el producto lo abastecen por paquete.

Las empresas distribuidoras de tableros de aglomerado deben estar a la vanguardia de las necesidades del mercado, ya que las tendencias de colores y diseños son cambian constantemente.

Fabricantes: estas empresas se dedican a la fabricación de los muebles, por lo que las compras comúnmente lo realizan a nivel local, ya sea por medio de las distribuidoras. Estas empresas cuentan con maquinaria especializada para realizar los cortes de los tableros de acuerdo a la medida de las distintas piezas que utilizarán para la fabricación del mueble. Cabe mencionar que estas empresas distribuyen su producto de forma delicada, ya que deben cubrir el producto final con el nylon especial llamado Stech film. Algunas empresas hacen entrega de sus productos en piezas, instalan y arman el producto final específicamente en el destino del mueble, sin embargo, su costo es un poco elevado derivado a que realizan la entrega el cual tiene un costo, y el armado e instalado del mueble.

Los clientes fabricantes de muebles de aglomerado, según la Empresa Distribuidora de Tableros de Aglomerado, clasifica aquellos clientes, que se decidan a fabricar específicamente muebles de tableros de aglomerado.

- **Intermediarios:** estas empresas se dedican a la producción de los productos terminados, principalmente para a aquellas empresas que tienen proyectos en serie, regularmente cuando construyen apartamentos, residenciales o condominios, hay empresas que se dedican a las ventas específicamente de estos proyectos, ellos lo que hacen es buscar intermediarios que le produzcan los muebles en serie o lotes, para poder entregar los proyectos instalados y armados, a estas empresas también le llaman maquiladoras de muebles, ya que se dedican específicamente a preparar piezas para entregar el producto final al cliente.

Según los datos de AGEXPORT en el año 2018, Guatemala obtuvo ingresos por aproximadamente \$ 190 millones con muebles de diseñadores.

En el año 2017 la Comisión de Fabricantes y Productos Forestales de AGEXPORT, exportó en más de 24 mercados un monto de \$ 176 millones, teniendo un crecimiento del 10% en relación al año 2016.

El sector de muebles de aglomerado ha tenido mucha innovación, estableciendo distintos diseños, líneas de productos, colores y texturas, y los fabricantes de muebles

buscan consolidar relaciones comerciales al exterior, para expandirse en el comercio exterior, y distribuir a nivel nacional la fabricación de sus productos.

En Guatemala únicamente existen dos empresas que se dedican a la producción de los tableros de aglomerado siendo las empresas Tableros de Aglomerado, S.A. y Alianza de Comercio e Industria de Guatemala, S.A.

Según el Ranking publicado en la página de elEconomista.es siendo un ranking de Sectorial de Empresas Sector (CNAE 1621), del sector de fabricación de chapas y tableros de aglomerado, las más conocidas por la calidad de producto que producen y que son importados ya que son los mejores tableros de aglomerado se encuentran en los países: Chile, Brasil, Colombia, España, México.

Dentro este ranking se encuentran los principales proveedores que abastecen de estos productos a la Empresa Privada Distribuidora de Tableros de Aglomerado, S.A. son:

Eucatex, S.A. de C.V., Duratex, S.A. de C.V., Sonae S.A. de C.V., Liberdec, S.A., Mazica, S.A. de C.V. Paneles Arauco, S.A., Financiera Maderera, S.A. de C.V.

En Guatemala se pueden mencionar algunas empresas que se dedican a la fabricación de muebles siendo estas clientes de la empresa tales como: Distribuidora Hernandez, El Carpintero, S.A., Productos de Maderas Sinaí, S.A. Dori, S.A.

Los clientes distribuidores locales de la empresa se pueden mencionar algunos como: San Miguel, S.A., Epa, S.A., Comercial el Ángel, S.A., entre otros.

Según la empresa Distribuidora de Tableros Aglomerado comenta que, la manipulación de este producto requiere de mucha delicadeza ya que es muy sensible a los rayos del sol, al polvo, y principalmente a las rayaduras con cualquier otro producto, su almacenamiento requiere de espacios entre paquetes para evitar rozaduras y que el tablero se dañe. Deben estar cubiertos con una tapa de madera o cartón al inicio y al final del paquete para evitar que los tableros se dañen derivado a que están expuestos a rosar con otros, o por el peso del paquete.

La industria del tablero se da por todo el país de Guatemala, existen empresas que se dedican a la venta y fabricación de tableros en distintos departamentos del país. Lo que significa que la necesidad de contar con una cocina o un mueble sofisticado y hecho de estos productos es de todo el mundo.

La mayoría de estas empresas que se dedican a la venta o fabricación, se considera que pertenecen a la industria del tablero, se comercializan en ventas a crédito, principalmente porque no es un producto de primera necesidad, y tiene condiciones especiales, por el tipo de empresa en las que se clasifican.

2.1.1. Historia del mueble de aglomerado

Según el profesor Gómez C. (2014) Derivado del uso de la tecnología, la fabricación de muebles con tableros de aglomerado ha incrementado, a lo largo del siglo XIX, la tecnología se ha apoderado con la innovación de fabricación de muebles con diseños de madera sólida, sin embargo, la fabricación ha sido de tableros de aglomerado.

Se cree que el hombre primitivo utilizaba muebles de madera, utilizando muebles, con la salvedad que eran sacados directamente de la naturaleza. En la época de los egipcios, cuando se empezaron a tener pruebas físicas.

En la época de los antiguos griegos eran civilizaciones dominantes, se encuentra un tipo de mueble, el cual se caracteriza por prestar mayor atención y a la estética anterior.

2.2. Tableros de aglomerado

Los tableros de aglomerado son más cotizados en el mercado, derivado al precio comparado con el valor de la madera pura, y que con este tipo de material se pueden fabricar distintos diseños y acabados modernos, una variedad de muebles para el hogar.

Se conoce como aglomerado a la tabla de madera que se forma a partir de la unión de virutas con cola. El procedimiento para fabricar estas planchas tiene diferentes características, dependiendo del tamaño de las virutas o de los fragmentos y del tipo

de pegamento utilizados. Lo habitual es que se trabaje con maderas de poca dureza debido a que, de este modo, el prensado es más sencillo. Pérez y Gardey (2015) Definición de aglomerado.

Los tableros de aglomerado llevan un proceso de impregnación, utilizan los troncos de madera, los cuales pasan por un proceso en donde los transforman en resinas de maderas finas y gruesas, según el tipo de tablero que fabricaran, continuando con su proceso, este es mezclado con una especie de pegamento para posteriormente presionarlos con altas temperaturas con maquinaria especiales.

2.2.1. Definición de tableros de aglomerado

Según Porto J. (2017) El término aglomerado procede del verbo aglomerar, que alude a reunir elementos o trozos. La noción se vincula a diferentes cuestiones, siempre partiendo de este significado general relacionado a la acción de aglomerar.

Los tableros de aglomerado también son llamados conglomerados, y son formados y compuesto de virutas o partículas de madera, lo cual también se le aplica para su formación, calor y presión para convertirlos en tableros de aglomerado. Estas partículas o virutas son extraídas a base de troncos de árboles, proceso de clasificado de partículas, tanto finas como gruesas, dependiendo del tipo de tablero que se fabrique, continuando con el proceso, cuando ya está el marco de plancha con las virutas tiene un proceso de presión de las mismas, y posterior a eso los cortan en diferentes medidas, terminando con este los tableros.

2.2.2. Características de Tableros de Aglomerado

Los tableros de aglomerado tienen sus características que lo hacen ser un producto novedoso en el mercado, es por eso que su comercialización ha ido en incremento. Hoy en día muchas personas prefieren sus muebles de tableros y no de madera pura, esto por muchos beneficios que actualmente ofrece este tipo de producto, principalmente porque es un producto con mucha presencia y se considera que es una de las características físicas que atraen a las personas.

Bonilla L. (2018), considera que las características están enfocadas con base a las propiedades físicas como la resistencia a la flexión, tiene las propiedades para ser flexibles de acuerdo al uso que se le dé, es elástica; esta característica está relacionada con la resistencia a la flexión. También se considera como característica la resistencia a la tracción perpendicular en el plano del tablero, esto significa que por la fuerza y resistencia con la que están hechos los tableros y la adhesión entre sus partículas son resistentes por la alta presión recibida., y por último la característica más delicada como el hinchamiento del espesor, esto se da cuando se tiene contacto con el agua, el tablero de aglomerado no es compatible con el agua.

Pérez y Gardey (2015), comentan sobre las características de los tableros y las identifican dependiendo del tamaño de las virutas o de los fragmentos más el tipo de pegamento, los tableros son muy variados razón por la cual los procesos de aglomeración se realizan con un material muy fuerte y adecuados para que los resultados del tablero sean resistentes y muy sólidos, siendo estas las características más importantes de los tableros de aglomerado, asimismo utilizan resina, y pegamentos muy variados, con el fin de unir todos los trocitos de madera, posteriormente someter la plancha a una temperatura y una presión determinada, con el propósito de conseguir la forma y la consistencia deseada.

De acuerdo a lo mencionado por los autores, estos tableros denotan características físicas, las cuales se deben conocer para contar con un mueble de este producto, dado que son susceptibles a la humedad, por ejemplo, al derramar agua en el tablero de aglomerado, el tablero tiende a inflarse, y por ende dañarse. Otra de las características es el grosor o tamaño, de acuerdo al tipo de tablero, utilizan fibra de madera más fina o gruesa, eso hace más resistente al tablero o más flexible, si el tablero es más delgado este tiende a ser más flexible, si el tablero es más grueso tienen a ser más resistente.

2.2.3. Tipos de aglomerado

Los tableros de aglomerado tienen distintas formas, diseños y tamaños, los cuales están hechos de partículas o virutas de maderas. Los tableros de aglomerado pueden ser de virutas finas y gruesas, de acuerdo al uso que se le dé.

Según la empresa Maderame, (2019) los tipos de fabricación y acabados de los tableros de aglomerado tienen distintos nombres, clasificándolo por las siguientes características:

- Estándar: este tablero no resiste a la humedad y el fuego, es decir este tablero no está cubierto con material que permita cubrir esta característica.
- Ignífugo: La característica de este tablero es que está cubierto por una capa de fibra de madera de color roja ya que tiene diluido un colorante, esto significa que el tablero puede resistir al fuego, es decir que está en la capacidad de retardar el fuego.
- Hidrófugo: Este tablero se identifica por el color de la viruta de maderas, que es de color verde, esto significa que resiste a la humedad, este color esta hecho a base de un colorante que se le agrega al momento que se está fabricando, para identificar su función.
- Aligerados: la función de este tablero es diferente, ya que se usa en la fabricación de puertas, también está fabricado no solo con virutas de madera sino incluye algunos polímeros sintéticos, lo que significa que tiene una funciona más ligera que la madera.
- Decorativos o recubiertos: estos tableros son los más cotizados, ya que contienen diseños diferentes, dado que utilizan papeles decorativos impregnados de resinas de melamina, en donde una de las características es que son utilizados para la fabricación de muebles en sus distintos diseños.

De acuerdo a los tipos de aglomerado, cada tablero cumple una función diferente, por ejemplo, hay tableros que no resisten a la humedad, dado que se inflan, sin embargo, existen tablero que por el contrario están hechos con más resistencia, y contienen

material que les permite ser más resistentes, ejemplo de esto es una capa roja, esta capa los tableros lo tienen inmerso con las virutas de maderas, esto hace que el tablero de aglomerado no se infle fácilmente.

Por otro lado, hay tableros que únicamente se usan para fabricar puertas, por el tipo de tablero su destino está en las puertas, y por último los tableros que contienen diseños, estos pueden ser de colores madera, colores sólidos, también pueden tener textura similar a la madera.

Dentro de los tipos de tableros de aglomerado se pueden mencionar:

✓ **Aglomerado Plastificado**

Este tipo de aglomerado se compone de recubrimiento de plástico y contienen tres capas de plastificado (melamina), este tablero no necesita acabos, ya que se fabrica en colores madera, o colores sólidos. Su característica principal es la resistencia a las altas temperaturas, ralladuras, erosión, agentes químicos. Es muy sensible y no resiste a la humedad, su uso principal es para la construcción de muebles plásticos, y tiene mucho parecido con el tablero MDF, según Cruz, Julio (2018).

✓ **Aglomerado chapado**

Este tablero se utiliza para interior de muebles, es un tablero de partículas de madera contiene una densidad media, y un proceso de prensado, adicional está cubierto por ambas caras, es decir le permite utilizar de cualquier lado del tablero ya que ambas caras están hechas a base de chapa de madera natural.

Según la empresa Brico.Todo, el aglomerado chapado está hecho de 3 capas, estos se pueden pintar, barnizar y para dar un acabado diferente. No soporta la humedad, es un tablero apto para el interior de muebles, están hechos de diferentes medidas, colores, y grosores, uso depende del tipo de mueble que se quiere fabricar. Regularmente se utilizan como respaldos de cocinas y otros muebles para el hogar, para poder formar los aglomerados chapados.

✓ **Tablero DM**

También conocido como un tablero MDF, se fabrica con elementos fibrosos con un proceso prensado en seco. Su nombre DM tiene su origen a que es un tablero de Densidad Media. Su grosor es grueso y tiende a ser muy pesado, estos tableros se pueden pintar y teñir, son comercializados para todo tipo de mueble, donde su peso no sea un problema. Según Bonilla L. (2018)

Este tipo de tablero es de resinas de tableros muy finas, y su textura es lisa, no contiene ningún tipo de diseño, dado que su fin es agregarle color, a través de la pintura que será gusto del cliente, regularmente los clientes que consumen este tipo de productos son clientes, fabricantes de muebles de tableros de aglomerado.

2.2.4. Otros tipos de aglomerados

De acuerdo a su uso, existen varias clases de tableros de aglomerado, algunos están hechos de resinas de madera fina, otros de resinas más gruesas, a las cuales se le llama virutas, también hay tableros más sólidos es decir que la resina es mucho pequeña, porque su función es para espacios donde se requiere que el tablero sea flexible, según Keil D. y Spavento M. (2009) pág. 3 menciona otros tipos de aglomerado como:

- ✓ Aglomerados de fibra de densidad media (MDF)
- ✓ Aglomerado High Density Fiber Board (HDF)
- ✓ Aglomerado Density Fiber Board Fenolic (DFF)
- ✓ Tablero de fibras aislante
- ✓ Aglomerado Thin high density fiberboard o HB Hardboard (THDF)

La realización de muebles requiere de tableros de aglomerado de distintos tableros de acuerdo al tipo de mueble, regularmente estos otros tipos de tableros de aglomerado como el MDF, HDF, DFF Y THDF, son tableros más delgados, sirven de respaldo en los muebles, regularmente para la parte de atrás del mueble, el fabricante no

necesariamente utiliza un tablero normal para la parte de atrás del mueble, sino utiliza estos otros tipos de tableros.

2.2.5. Uso de los tableros de aglomerado

El principal uso de los tableros de aglomerado es la fabricación de mobiliario y equipos interiores, las modulaciones de cocinas, armarios, cómodas, zapateras, estanterías y muebles de oficina, todas estas descripciones lo especifican la empresa Maderame, (2019)

Los tableros de aglomerado pueden efectuarse con distintos sistemas de fabricación, y se diferencian principalmente por la cantidad de trabajo realizado en su fabricación desde la transformación hasta su fabricación completa. Es por eso que cada tablero tiene el uso acorde sus necesidades.

El uso principal de los tableros de aglomerado de madera es la fabricación de mobiliario de interior: modulación de cocinas, armarios, cómodas, zapateras, estanterías, muebles de oficina, entre otros.

También se utiliza en las carpinterías en interior como puertas, encimeras.

2.2.6. Muebles de aglomerado

Existen una variedad de productos hechos a base de melamina, o tableros de aglomerado como comúnmente se conocen, dentro de ellos se pueden mencionar, que actualmente en Guatemala se distribuyen, a continuación, se detallan los muebles que se conocen en el mercado.

- ✓ Muebles para el hogar
- ✓ Escritorios de oficina
- ✓ Cocinas
- ✓ Cocinetas
- ✓ Gabinetes aéreos
- ✓ Repisas

- ✓ Modular para salas
- ✓ Closets
- ✓ Roperos
- ✓ Cajones
- ✓ Comedor

- **Características de los tableros**

Se utilizan dos tipos de tableros o materiales para recubrir la melamina y fabricar muebles. Por lo que cada uno tiene sus características según Bonilla L. (2018).

- ✓ Aglomerado: Los tableros de aglomerado son muy comunes y muy vistos en el mercado, ya que son más ligeros, también son menos resistentes, y por ende los más baratos. La superficie es más rugosa, por lo que se corre el riesgo de que con el tiempo esta rugosidad y se aprecia en la superficie. Esto último sucede principalmente con los diseños de colores lisos.
- ✓ Tableros de fibras de madera se caracterizan por ser de baja, media y alta densidad. Estos tableros son conocidos comúnmente como mdf o dm, ya que ofrece una superficie realmente lisa e ideal para la melamina. En función de su densidad puede ser más pesado y estable por el tipo de aglomerado.

Los tableros denominados aglomerado, son tableros mas blandos y son los más económicos, tienen diseño incorporado, sin embargo, hay que tomar en cuenta que por lo económico que suelen ser, se corre el riesgo que no estén en óptimas condiciones.

- **Diseños y colores melánicos**

Una de las ventajas de realizar muebles de tableros de aglomerado, es que se pueden utilizar variedad de colores, los colores comunes que se adaptan a la preferencia del mercado son: los colores lisos, diseños originales como el color de la madera. Una de las características de este tipo de colores de maderas, es que la tecnología ha ido avanzando en la actualidad, que existen colores de

maderas incluyendo su textura, esto quiere decir que los muebles tienen un acabado de madera, pero lo impresionante es que también tiene la textura a madera.

- **Ventas de los muebles de melamina**

Los muebles de melamina tienen características que los hacen únicos y muy comerciables en cualquier parte del mundo, esto se debe a las ventajas que se tienen al adquirir muebles de tableros de aglomerado según Bonilla L. (2018)

- ✓ Son bastante económicos, y utilizan los tableros de aglomerado y MDF como soportes lo que los hace más resistentes y seguros.
- ✓ Variedad de diseños, los tableros de aglomerado conllevan una impregnación de papel melamínico en la superficie de arriba, esto permite que existan variedad de colores y diseños.
- ✓ Resistentes a la humedad, esto se debe a que el tablero está cubierto por una capa de melamina lo que significa que el mueble es impermeable, ya que la capa de melamina por lo que la humedad penetra al interior de la madera.
- ✓ Es muy fácil de limpiar
- ✓ Las resinas melaminicas están hechas de productos antibacterianos, por lo que es un producto que no permite que se contengan las bacterias.
- ✓ Fácil de utilizar, este tipo de producto es muy fácil de manipular, están hechos de medidas estándares, y únicamente se necesita de herramienta adecuada para hacer los diseños al gusto.

Las ventajas de un mueble de tablero de aglomerado, es que puede resistir a la humedad, esto hace que el mueble no sufra daños inmediatamente, tiene muchas facilidades para realizar una limpieza profunda.

- **Desventajas de los muebles de melamina**

Es común que todo lo que tienen ventajas también conllevan desventajas que hay que tomar en consideración de acuerdo a lo que comenta Domínguez, M. (2018)

- ✓ Dificultad al reparar. Los muebles una vez sufran algún daño físico o quebradura, este ya no puede repararse por lo que la delicadez de la madera no permite una posible reparación.
- ✓ Estos productos con el paso del tiempo tienen a sufrir desgaste, principalmente cuando no se utiliza productos de limpieza adecuados.
- ✓ A pesar que estos productos son resistentes a la humedad, no significa que si se derrama suficiente agua estos no sufren algún daño. Por lo que se afirma que sí, estos productos tienen a sufrir hinchazón al momento de absorber líquidos.
- ✓ Resistencia limitada al calor. El calor excesivo daña el producto, estos tienen a ondularse y perder el acabo inicial.

Las desventajas de contar con un mueble de tablero de aglomerado, es que son muy delicados por el tipo de madera, asimismo los tableros de aglomerado, dado que año con año sufre desgaste, es necesario que a cada cierto tiempo se recomiende cambiar el mueble.

2.3. Análisis financiero

Baena D. (2014) comenta que el análisis financiero es un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos, cualitativos y cuantitativos. Este análisis se realiza de hechos históricos y actuales de una empresa. Su propósito es el de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiéndole tomar las mejores decisiones. También se puede tomar en cuenta que para realizar un análisis financiero es importante la utilización de las ratios financieros, indicadores, y otras herramientas que permitan obtener una visión objetiva de la situación.

El análisis financiero permite medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos y otros recursos, mediante el uso de indicadores financieros como la medición de la eficiencia o actividad.

2.3.1. Objetivo del análisis financiero

Roldan P. (2018) Indica que el análisis financiero es obtener un diagnóstico que permita que los agentes económicos interesados o relacionados con la organización para tomar las mejores decisiones.

El análisis financiero también analiza mediante las tendencias de las diferentes cuentas que constituyen el balance general y el estado de resultados.

Según Nicole P. (2019) es el estudio y la interpretación, que refleja la empresa a través de la información contable proporcionado, con el fin de diagnosticar su situación actual de la empresa, para que los agentes económicos tomen decisiones más acertadas.

El análisis financiero permite tener un panorama más amplio de la empresa, con el fin de tomar las mejores decisiones, utilizando diferentes tipos de herramientas para llevar a cabo esta operación.

2.3.2. Estados financieros

Los estados financieros, también son llamados cuentas anuales, informes financieros o estados contables, ya que por la información que contienen, son el reflejo de la contabilidad de una empresa y muestra la estructura económica de esta área, en los estados financieros muestra las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado periodo. La información financiera se puede apreciar mediante los documentos que confirman los estados financieros y que se mencionan a continuación.

De acuerdo a la sección 3 de las Normas Internacionales de Información Financieras NIIF para Pymes, agrupa a los estados financieros de la siguiente manera:

- Estado de Situación Financiera: Presenta los activos, pasivo y patrimonio
- Estado de resultados: Presenta el rendimiento financiero del período.

- Estados de Cambios en el patrimonio: Refleja la variación de los rubros del patrimonio, las ganancias y las pérdidas, efectos en los cambios.
- Estado de flujo de efectivo: Presenta los cambios que se dieron en un periodo en el efectivo y su equivalente clasificándolo en tres rubros, siendo las actividades de operación, de inversión y de financiamiento
- Notas a los estados financieros: Presenta las descripciones narrativas o desagregaciones de partidas presentadas.

Los Estados Financieros sirven para reflejar la situación económica y patrimonial de una empresa, a través de este documento, la empresa refleja su estado actual, sus fortalezas y debilidades.

Corona, Bejarano y González (2014) describen que el análisis de los estados financieros tiene como finalidad la exploración de la información económico-financiero cuyo contenido concreto depende de los objetivos específicos del analista. Tales objetivos están relacionados con los distintos tipos de usuarios de la información financiera, desde los inversores potenciales, usuario tipo de normalización contable moderna a otros usuarios como puede ser de los propietarios.

Gonzales A. y Vera E. (2013) Definen los estados financieros como la recopilación de los datos como lo son el balance general, el estado de ganancia y pérdidas, estado de capital y utilidades no distribuidas a conocer el estado en el que se encuentra la empresa.

a) Estado de Situación Financiera

Según Roman J. (2017) Los estados financieros también reciben el nombre de Estado de Posición Financiera, derivado a que a través de este documento se muestra la información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieras de la entidad, clasificando cada rubro de acuerdo a como lo determina la norma.

Roman J. (2017) También lo definen como el estado financiero porque muestra a una fecha determinada los activos, pasivos y capital, que constituyen la

estructura financiera de una entidad ilustra la dualidad económica; es decir, todos los recursos identificables y cuantificables con que cuenta una empresa y el origen de estos recursos, tanto externos como internos. Cada uno de estos rubros reflejan la situación y posición financiera de la empresa, presentando los derechos y obligaciones.

b) Estados de Resultado Integral

Magro J. y Olvera M. (2019) Define que el Estado de Resultado Integral, forma parte de los estados financieros, y permiten mostrar, analizar y estudiar el desenvolvimiento económico de un proyecto o actividad (utilidad o pérdida) dentro de un tiempo determinado, obteniendo a través de este el resultado positivo o negativos de la operación. Su nombre es atribuido al hecho que este informe se encarga de integrar y unificar los resultados del periodo con un posible resultado que puede ser una ganancia o pérdida. Este a su vez lo conforman las ventas, el costo de ventas, gastos de operación, y como resultado de estos movimientos, la empresa determina si la empresa está obteniendo rentabilidad llamado también ganancia o pérdida del ejercicio.

Por lo que el resultado integral del ejercicio, es acumulado anualmente, recibiendo el nombre de ganancias acumuladas, estos resultados son trasladados al Estado de Situación Financiera dado que se convierte en una obligación para los accionistas, detallándose en la sección de patrimonio.

El Estado de Situación Financiera, se clasifica entre activo, pasivo y patrimonio, este documento refleja la posición financiera de la empresa, mientras que el Estado de resultado, representa la rentabilidad de la empresa, a través de las utilidades que se reflejen. Estos documentos de mucha importancia para los directores, ya que a través de esos documentos se tomarán decisiones oportunas.

2.3.3. Análisis financiero de las cuentas por cobrar

Para Pacheco K. (2014) Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles que se originan por las ventas de producto, servicios prestados y otorgamiento de

préstamos estos pueden estar a cargos de los clientes u otros deudores, lo cual se pueden convertir en bienes o efectivos. Las cuentas por cobrar forman parte del ciclo de ingresos el cual se encarga de llevar el control de las deudas de clientes y deudores para reportarla a los departamentos créditos y cobranzas, contabilidad, tesorería y finanzas. Las cuentas por cobrar son el total de todo el crédito que una empresa otorga a sus clientes

Estos rubros se clasifican dentro del activo corriente, en el Estado de Situación financiera, es una cuenta que se representa como equivalente de efectivo. También permitirá determinar y diagnosticar la cartera de cuentas por cobrar, y cuanto representa para la empresa dentro de su Estado de Situación Financiera.

El análisis financiero de las cuentas por cobrar “Viene a ser un hito fundamental en las cuentas por cobrar con el fin de que se logre determinar la liquidez con relación a este archivo en las empresas.” Rugel Ch. (2016) Pág. 23.

Reyes D. (2018) Describe que el análisis financiero permite examinar de forma detallada cada una de las partidas que componen los Estados Financieros fundamentales, a través de herramientas que facilitan la comprensión de la información económica y financiera de la entidad. Los análisis de índices pueden ser expresados en forma porcentual (%) o proporcional y se comparan situaciones dentro del mismo período de tiempo o entre períodos distintos de tiempo, de la siguiente forma:

- Análisis horizontal: es el análisis que se realiza comparando las cifras de un año con otro, con el fin de evaluar tendencias de incremento o disminución de diversas cuentas, este tipo de análisis ayuda a detectar registros incorrectos, incrementos de gastos, y cualquier otra información que se requiera.
- Análisis Vertical: es el análisis que se realiza de una cuenta con otra, dentro de un mismo periodo, aquí se puede detectar cuanto representa una cuenta en comparación a otra, regularmente este análisis permite determinar el valor de una cuenta con otra, y de esta manera se puede observar que cuenta tiene más relevancia y materialidad.

El análisis de estados financieros es de suma importancia, en el caso del análisis horizontal, permite determinar las variaciones que resulten de las diferencias de un año con otro, esto permitirá identificar cuanto ha crecido un rubro con respecto al año anterior, asimismo el análisis vertical, permitirá determinar el peso proporcional de una cuenta contable dentro de un mismo año.

2.4. Gestión de las cuentas por cobrar

Vega M. (2018) Se refiere a que la adecuada gestión de los recursos invertidos en cuentas por cobrar, es una de las más importantes responsabilidades de la gestión financiera de la empresa, para alcanzar los propósitos organizacionales. Esto implica asumir riesgos, ya que se deben tomar en cuenta los rendimientos al igual que investigar y mejorar políticas de cobranza si es necesario, con el fin de alcanzar las condiciones óptimas de una adecuada gestión. Por otro lado, (Rodríguez, 2012 pág. 26) establece que la gestión de cuentas por cobrar, representan los derechos exigibles a terceros, que se originan de haberles realizado una venta de mercancías o prestado un servicio, y por los cuales el cliente no pagó la deuda, de esta manera se genera un crédito que a tener que ser cancelada en un tiempo determinado.

Aguilar V. (2012) define gestión de la administración es una rama de la dirección que abarca la inspección, operación y control en una empresa, y por medio de ella, se analizan y resuelven problemas.

La gestión de las cuentas por cobrar puede describirse como la gestión de las cuentas que representan el crédito que conceden las empresas a sus clientes. Esta gestión debe tener como objetivo coordinar eficientemente el crédito otorgado a los clientes con el fin de alcanzarlos objetivos financieros con la mayor productividad posible.

Es por ello que la gestión de cuentas por cobrar es parte de la información financiera del capital de trabajo de una empresa, y se encarga de coordinar los elementos que una empresa utiliza para incrementar el patrimonio, tomando en cuenta los riesgos a los que está expuesta en cuanto a la liquidez, mediante el manejo óptimo de las distintas variables que lo conforman.

2.4.1. Objetivos de las cuentas por cobrar

Ederlys A. (2013) menciona que las cuentas por cobrar tienen un objetivo primordial que es el de registrar todas las operaciones originadas por adeudos de clientes, de terceros o de funcionarios y empleados de la compañía. Las cuentas por cobrar fundamentalmente son un instrumento de mercadotecnia para promover las ventas.

Según Vallado R. (2020) describe que el objetivo de las cuentas por cobrar, es estimular las ventas, tomando en cuenta consideraciones especiales, que se utilizan para poder vender el producto, asimismo se utiliza como ventaja competitiva otorgando crédito a los clientes como parte del servicio que presta la empresa.

Regularmente en las empresas que otorgan créditos, lo utilizan para atraer al cliente, por la facilidad de pago que reciben de los proveedores y eso les permite a ellos abastecerse de producto. Es una de las estrategias que los proveedores utilizan para fidelizar a los clientes, tomando en cuenta los riesgos que representan.

2.4.2. Cuentas por Cobrar

Stevens R. (2019) Define que las cuentas por cobrar es uno de los activos más importantes y representativo para la empresa, ya que es el activo más líquido después del efectivo en una entidad de carácter económico. Las cuentas por cobrar representan ventas o prestaciones de algún bien o servicio que se recupera en dinero en sumas parciales. Se originan por las ventas a crédito, por un plazo determinado, queda a criterio de quien otorga el crédito, definir el plazo que se le será autorizado ya sea a un cliente o aun acreedor.

Las cuentas por cobrar son derechos exigibles que tiene la empresa, de los clientes, para lo cual son sumas dinerarias en la que un cliente debe a la empresa de productos adquiridos a crédito, a corto, mediano o largo plazo, todo dependerá del plazo de crédito que tenga otorgado por la empresa.

2.4.3. Importancia de las cuentas por cobrar

Castro J. (2014) Describe que las cuentas por cobrar son importantes porque representan para la empresa activos exigibles, ya que son derechos con los que empresa cuenta para obtener beneficios por productos o servicios entregados, asimismo son un factor crucial para mantener un flujo de efectivo sano para las operaciones de la empresa.

Las empresas se enfrentan cada vez más con retos que les permite mantener la liquidez de efectivo en sus negocios, derivado a que también cuentan con compromisos de pagos con proveedores y otros, por lo que es importante el crecimiento de ventas, para incrementar la rentabilidad de la empresa y por ende contar con suficientes recursos para enfrentar sus compromisos de pagos.

2.4.4. Clasificación de las cuentas por cobrar

Para Herrero D. (2013) Indica: las cuentas por cobrar cuentan con una clasificación que permita identificar en que rango y que clasificación se encuentran los clientes:

- Clasificación por vencimientos: Permite ver las diferentes ponderaciones de los vencimientos de los cobros”
- Clasificación por cliente: para esta clasificación se puede utilizar multitud de métodos, entre la clasificación por Puntuación y el análisis ABC”.
- Clasificación de Impagos: “La clasificación de impagos la realiza normalmente el departamento de cobros, permitiendo priorizar el reclamo de deuda por probabilidad de cobro”.

Las cuentas por cobrar, deben contener un detalle de integración según los vencimientos y plazos establecidos, de esta manera se podrá identificar con factibilidad que monto están pendiente de pago, y en que rangos de vencimiento se encuentran en la cartera de cuentas por cobrar.

La empresa podrá monitorear los vencimientos a través de esta cartera de cuentas por cobrar, y darles seguimiento oportuno a los clientes que sus cuentas por cobrar ya vencieron o que estarán por vencer.

2.4.5. Procedimiento de las cuentas por cobrar

Carrasco M. y Farro M. (2014) hacen referencia a Aguirre O. (2005) que considera que el área de clientes y cuentas por cobrar comerciales refleja el resultado de reconocer las deudas relacionadas normalmente con las ventas de bienes y prestación de servicios.

El autor menciona que los procedimientos y controles en el área de cuentas por cobrar dependerán fundamentalmente de las distintas variables que operen en la actividad del negocio y del volumen de las mismas. Con carácter general podríamos distinguir las siguientes:

- Número de clientes existentes en la entidad y tipo de características del cliente.
- Estructura organizativa y operativa.
- Políticas y criterios establecidos por la entidad (concesión de créditos, límites, condiciones, etc.).
- Medios y equipos para la gestión y control de clientes y otras cuentas por cobrar.
- Centralización o no del departamento de clientes o control de las cuentas por cobrar.

Para tener un control adecuado de las cuentas por cobrar, es importante contar con un procedimiento que permita llevar un orden, del proceso de cuentas por cobrar, este procedimiento debe estar autorizado por el Gerente General, con el fin de que se respeten, las políticas y procesos para el seguimiento de la recuperación de la cartera.

De esta manera las personas que intervienen en el proceso, tendrán un orden para gestionar las operaciones, de acuerdo a los parámetros establecidos.

2.4.6. Documentos que intervienen en las cuentas por cobrar

De acuerdo a los documentos utilizados por la empresa distribuidora de tableros de aglomerado, Se refiere a los documentos que se utilizan o que intervienen al momento en que se originan las cuentas por cobrar. Este lleva un procedimiento al momento de generarse la operación.

Los documentos a utilizar son los siguientes:

- Factura
- Orden de compra
- Recibos
- Notas de crédito
- Notas de debito
- Pagaré
- Contratos (cuando sea necesario)

Es importante que se conserven estos documentos en buen estado, principalmente por ser facturas cambiarias, lo cual no se debe entregar la factura original, por el contrario, al cliente se le entrega una copia. Derivado a que las ventas son a crédito, lo recomendable es que se gestionen la cuenta por cobrar con documentos originales, así mismo se anticipa si el cliente deja de pagar, estos documentos se utilizaran para realizar una demanda en su contra.

2.4.7. Políticas de cuentas por cobrar

Culquicondor G. (2018) menciona que las políticas de crédito son procedimientos que se deben seguir para la recuperación de la cartera vigente y vencida. Estas políticas se deberán diseñar tomando en cuenta las condiciones de mercado, la competencia, el tipo de cliente, también hace unas sugerencias sobre las políticas usadas por algunas empresas.

Los créditos para los clientes son beneficios que prefieren, sin embargo, para las empresas son un riesgo, por lo que se recomienda que las empresas establezcan políticas para prevenir cuentas incobrables. Dentro de ellas se pueden mencionar algunas recomendadas

- Llamadas telefónicas: se realiza llamada al cliente para realizar el proceso de cobro, por deuda vencida o por vencer.
- Notificación por escrito: por este medio se le hace un recordatorio al cliente, de la deuda que obtiene para la empresa para sus futuros vencimientos o para la deuda ya vencida.
- Visitas personales: se realiza cuando el cliente tiene deuda vencida y aun no hace efectivo el pago, se prefiere realizarle una visita para que el cliente cancele la deuda.
- Uso de oficinas de cobranza: se acude a hacer uso de este servicio, cuando el cliente no realiza el pago, y ya se han agotado las opciones anteriores.
- Recurso Legal: habiendo utilizado las opciones anteriores y aun así no se ha recuperado la cuenta, y el cliente no quiere hacer efectivo el pago, se procede hacer la respectiva demanda mediante un abogado. Este proceso es una opción más para el proceso de cobro.

Según (Gitman, 2012) “La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe sólo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de éstos al tomar decisiones de crédito.”

Si bien es cierto las políticas de crédito regulan o estandarizan la forma de definir o establecerles créditos a los clientes, es importante que se tomen en cuenta ciertas características como recurrencia de compra del cliente, volúmenes de compra, fechas de pago, récor crediticio, estabilidad económica y financiera, con el fin de que la empresa tenga la seguridad de contar con los documentos importante que respalden el crédito del cliente. De esta manera no se le otorgara crédito a los clientes, que no cumplan con los requisitos, y clientes que no tengan la capacidad de pago.

Castro k. (2017) Al establecer procedimientos y políticas adecuadas para la obtención de la información crediticia de los clientes y los métodos para análisis de los mismos, se deben establecer parámetros como el tiempo, el monto, y capacidad de pago. Cada parámetro establecido en la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar y la ejecución incorrecta o deficiente no produce los resultados esperados.

También es importante no excederse en los montos de crédito que se otorgan a los clientes dado que se disminuye el riesgo de la cartera y en la cual se puede mantener un porcentaje bajo de provisión de cartera mientras que el periodo promedio de cobro depende de las condiciones económicas, que resultaren principalmente cuando existen eventualidades que no está en manos ni del cliente ni la empresa, todos estos factores pueden controlar a pesar de ser variables como los estándares de crédito, el periodo de crédito y las políticas de cobro de la empresa.

2.4.8. Administración de las cuentas por cobrar

Longenecker, (2012). Afirma que administrar las cuentas por cobrar de una empresa se vuelve particularmente crucial durante una recesión, cuando los clientes tienen dificultad para pagar las cuentas.

Sy H. (2019) comenta que la administración de cuentas por cobrar se refiere al conjunto de políticas, procedimientos y practicas empleadas por una empresa, de acuerdo al manejo de las ventas a crédito.

También indica que administrar las cuentas por cobrar es el manejo de las facturas pendientes de pago, que la empresa posee y tiene pendiente de los clientes.

Regularmente las empresas cuando se presenta un caso de estos, acuden a las políticas de créditos. La administración de las cuentas por cobrar se da cuando se organiza, coordina, controla gestiona de forma adecuada y oportuna las gestiones de cuentas por cobrar.

Administrar las cuentas por cobrar, se refiere a la gestión adecuada de las facturas pendientes de pago, mantener un control que permita determinar y alertar cuando una factura pendiente de pago por parte del cliente, estará por cumplir su plazo de crédito.

2.4.9. Cuentas incobrables

Son cuentas que el cliente no cancelo por alguna situación, y que la empresa en su cartera de cuentas por cobrar representa un saldo pendiente de cobro.

Jiménez G. y Peñafiel C. (2019) describen que las entidades que otorgan crédito están sujetas a no recuperarse, lo que implica que las entidades corren el riesgo de no recuperar su efectivo, por la venta de mercancías o prestación de servicio. Es por ello que antes de otorgar cualquier tipo de crédito deben estipularse las políticas que habrán de seguirse para que esta clase de operaciones sea lo menos riesgosa en cuanto a su recuperabilidad.

Es importante que las empresas tomen en cuenta estimaciones de cuentas incobrables que representan la cantidad que razonablemente no se recupera en efectivo las ventas a crédito calculando un 3% del total de la cartera de cuentas por cobrar.

La estimación de reserva para cuentas incobrables corresponde a un 3% según el artículo 16, de Cuentas Incobrables, Acuerdo Gubernativo Numero 213-2013 del Reglamento del Libro I de la Ley de Actualización Tributaria, Decreto 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala.

2.4.10. Razones financieras de cuentas por cobrar

Castro J. (2018) define las razones financieras se utilizan para medir la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos. Las ratios se utilizan para representar el rendimiento operativo de una empresa.

Decaro L. (2017) define que las razones financieras es la relación entre dos o más conceptos que integran los estados financieros.

Se puede decir que las razones financieras son cálculos matemáticos que se utilizan para el análisis de ciertos rubros que reflejan altas o bajas de su posición financiera. Estas razones financieras también llamadas indicadores financieros, son de utilidad para el financiero, administrador y personas que se involucran en el manejo de la administración financiera.

Estos indicadores reflejan el movimiento y el estado de ciertos rubros financieros que son importantes para el buen manejo de las operaciones, por lo que sus cálculos continuos son sumamente importantes, para evaluar el retorno del efectivo y rentabilidad del mismo.

Dentro de ellos se pueden mencionar los más importantes:

- **Razón de liquidez**

“La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas.” (Gitman, 2012, pág. 65)

La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas (Gitman & Chad J., 2012, p.65).

Tabla No. 1 Fórmulas de indicadores financieros

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente 2. Prueba Ácida	Activo Corriente / Pasivo Corriente Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente

Fuente: Herrera A. (2016)

En la tabla No 1, se detalla la fórmula para los indicadores financieros que incluye la prueba de la liquidez corriente, la cual está conformada por la división del activo corriente con el pasivo corriente. Asimismo, se incluye la fórmula del cálculo de la

prueba acida, esta se conforma de los activos restándole los inventarios con el fin de determinar la liquidez de la empresa sin los inventarios.

Decaro L. (2017). Define también que la razón de liquidez es la capacidad de una empresa para generar fondos con los que hacer frente a sus obligaciones de pago en las condiciones y plazo pactados con terceros.

La liquidez de una empresa es el motor principal para sustentar las operaciones, es por eso que requiere que se le dé la importancia necesaria y monitorear los flujos, tanto de ingresos como egresos.

Regularmente el problema de liquidez empieza cuando la empresa genera pocos ingresos y hay más egresos, también se da cuando existe mucho endeudamiento financiero o gastos innecesarios, es importante que, al detectar estas irregularidades, se tomen medidas inmediatas para buscar estrategias que ayuden a la mitigación del riesgo.

La empresa puede contraer más obligaciones que derechos, en este sentido la empresa tiene más cuentas por pagar que cuentas por cobrar, por lo que las acciones a tomar, deben ser inmediatas, disminuyendo las cuentas por pagar, identificando que gastos que no son necesarios, por lo que se debe disminuir de tal manera que los ingresos sean capaces de cubrir las obligaciones, asimismo debe incrementar las ventas para poder tener mejor rentabilidad.

- **Razón corriente**

La razón corriente según Ballesteros L. (2017) define la razón corriente conocida también como razón circulante, teniendo como objeto determinar la capacidad financiera de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Formula: $\text{Liquidez corriente} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$

En este ratio se puede detectar la proporción de la deuda a corto plazo, interpretándose por cada quetzal que la empresa debe a corto plazo, cuantos tiene disponible para cubrir las deudas a corto plazo.

- **Prueba acida**

Jiménez G. y Coraima P. (2019) afirma que el indicador financiero de prueba ácida, que también se conoce por su nombre en inglés – acid test – es una- medida más afinada por la capacidad que tiene una empresa para afrontar sus deudas a corto con elementos de activo, puesto que resta de estos elementos los que forman parte del inventario.”

Formula: Prueba ácida = Activo corriente – Inventario / Pasivo Corriente

(Gitman, 2012, pág. 67) describe que la razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales:

Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial, también existe inventario que son de muy poca rotación, lo cual si se incluyera alteraría el resultado, ya que no sería del todo confiable.

Cuando el inventario se vende a crédito, se convierte en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Uno de los factores por los que en ocasiones en bodega permanece inventario de poca rotación, es cuando se compran inventarios por algún proyecto en específico, dado que no se consume en su totalidad, quedando un sobrante en bodega. De ser así, el inventario que queda pendiente tarda mucho más en convertirse en efectivo.

Es por eso que para efectos y cálculo de este indicador de prueba acida, es necesario restarle el rubro de inventario, para determinar por cada quetzal de deudas a corto

plazo, cuantos quetzales a corto plazo tiene la empresa para enfrentar esas obligaciones.

- **Inventario**

Los inventarios “son reservas de materias primas, suministros, componentes, trabajo en proceso y artículos terminados que aparecen en diversos puntos a través de la cadena de abastecimiento.” (Zuluaga, 2012).

- **Periodo de conversión de inventario**

“El coeficiente de rotación de inventario permite que la empresa administre su inventario de manera efectiva” (Ollague, Ramon, Soto, & Novillo, 2017), por lo tanto, para método de estudio tomamos como base la fórmula.

Coeficiente de rotación de inventario = Costo de los bienes vendidos / Inventario

Las decisiones relacionadas con el control y logística de materiales e insumos de la empresa son tomadas por medio del parámetro de rotación de inventarios; en finanzas, este valor revela las veces que el mismo es factible de convertirse en dinero efectivo o en su defecto en cuentas por cobrar, al mismo tiempo establece la eficiencia en el uso del capital de trabajo (Quinde & Ramos, 2018).

Para determinar el tiempo en que la empresa recupera el efectivo después de esas ventas a crédito, la rotación de inventario representa el tiempo promedio que se necesita para poder cumplir con la recuperación del efectivo, a través de las ventas de materia prima con productos terminado.

- **Periodo de conversión de cartera**

Ureña E. (2017) comenta que la razón de cuentas por cobrar se utiliza para establecer el número de veces promedio de cobro, y el tiempo en que se van recuperando las ventas a crédito que ha obtenido la entidad dentro del periodo contable, también permite también evaluar las políticas de crédito y cobro que la empresa, por lo que indica en que tiempo la empresa va a recuperar su efectivo de las ventas a crédito que

ha realizado.

Formula: $\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}} = \text{veces}$

Cuentas por cobrar promedio

El periodo de conversión de la cuenta por cobrar, se refiere al tiempo promedio que necesita la empresa para convertir las cuentas por cobrar en efectivo, por todas aquellas actividades que se dan, llamadas también días promedio de cobro.

Para determinar el periodo promedio de conversión de las cuentas por cobrar determina cuantas veces al año, la empresa recupera su efectivo, por las ventas otorgadas a crédito.

- **Rotación de las cuentas por cobrar**

Olivares D. (2019) indica que la rotación de cuentas por cobrar es un término utilizado en finanzas, bancos, títulos y valores financieros, a través de indicadores financieros. Consiste en la proporción entre el total de ventas anuales a crédito y el promedio de cuentas pendientes de cobro.

El resultado que se obtendría de esa división sería el número de veces que las cuentas por cobrar rotan durante el año comercial. Para determinar los días de venta por cobrar, o tiempo medio que debe esperar la empresa después de efectuar una venta para recibir efectivo, se dividen los días en el año entre la rotación de cuentas por cobrar. La interpretación de esta operación, se da de cuantas veces rota la carta durante un año, dicha operación determina si la cartera de créditos esa siendo rentable o únicamente está incrementando a la carga financiera.

El índice de rotación de cuentas por cobrar muestra, la velocidad con la que una empresa cobra a sus cuentas. Es decir, la capacidad que tiene de transformarlas en dinero en efectivo, aquí se denota si las recuperaciones de cuentas por cobrar están siendo eficiente, por lo contrario, se deben tomar medidas e implementar estrategias que permitan mejorar el rendimiento de la cartera.

- **Periodo de conversión de cuentas por pagar**

(Gitman, 2012, pág. 69) afirma: “El período promedio de pago, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro. La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales.”

Según Salazar B. (2018), el periodo de en que se difieren las cuentas por pagar, se refiere al tiempo promedio que pasa entre la compra de materia prima, cuando se adquiere mano de obra, o la adquisición de bienes para la venta, y el momento en que se realiza respectivo de las operaciones mencionadas.

El periodo promedio de pago, representa el tiempo en que la empresa tarda en hacer efectivo el pago a los proveedores, y demás obligaciones, este indicador forma parte del calculo del ciclo de conversión de efectivo, debido a que a través de este calculo la empresa puede determinar cuanto se esta tardando en días, para pagarle a los proveedores, o bien determinar cuantas veces al año, paga a sus proveedores, a través del indicador de rotación de cuentas pro pagar.

- **Ciclo de conversión de efectivo**

Gastro K. (2017) Describe: El ciclo de conversión del efectivo es el período que transcurre desde el momento en que se compra el inventario hasta que se cobra la venta. El ciclo de efectivo depende de distintos factores como lo son del ciclo de inventario, de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar. Si crecen los ciclos de inventario y cuentas por cobrar aumenta el ciclo de efectivo, lo que para la empresa no es rentable, entre más alto es su ciclo de conversión de efectivo más el tiempo que tiene que esperar para que el efectivo retorne a la empresa.

Fórmula: $CCE = PCI + PCC - PCP$

Según Lozano I. (2014) Indica que el ciclo de conversión de efectivo es una herramienta que se utiliza para calcular las necesidades de capital de trabajo de una

empresa, para lo cual debe tomarse en cuenta ciertas recomendaciones que servirán de una gestión adecuada del efectivo, tales como: los indicadores financieros de los días promedio de pago, días promedio de cobro, y días promedio de inventario, de acuerdo al resultado, se determinará si la empresa está ejecutando adecuadamente sus políticas de crédito, y las políticas de pagos a proveedores.

El ciclo de conversión de efectivo es un indicador financiero que permite evaluar el tiempo promedio en que la empresa recauda su efectivo, dicho de otra manera, el ciclo de conversión de efectivo es un lapso de tiempo que transcurren desde el momento en que la empresa realiza el pago de la materia prima, hasta que este mismo se convierte en efectivo a través de las ventas efectuadas. Tomando en cuenta que muchas de las operaciones de venta se realizan a crédito, por lo que es responsabilidad de la empresa recaudar de forma inmediata el efectivo.

2.4.11. Administración del efectivo

Avelino M. (2017) afirma que la administración de efectivo se vincula de manera más estrecha con mejorar los mecanismos de cobranza y desembolso de efectivo.

La buena o mala administración de las cuentas por cobrar impactan directamente en la liquidez de la empresa, ya que un cobro es el final del ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada y representa el flujo del efectivo generado por la operación general, además de ser la principal fuente de ingresos de la empresa es la base para establecer compromisos a futuro.

Según Figueroa C. (2017) el efectivo es el recurso más importante con la que cuenta toda empresa, por lo que la administración adecuada y eficaz es crucialmente importante para la misma. Debido a que el efectivo es el recurso más valioso que permite invertir, comprar activos, mercancías, y cualquier otro tipo de pago, razón por la que la empresa debe mantener disponibilidad suficiente para cubrir con las necesidades, y así disponer de la capacidad suficiente para hacer frente a las eventualidades adicionales de efectivo.

Administrar el efectivo en una empresa, también está relacionada al desembolso, recaudo y concentración del efectivo. Este tiene como objetivo principal gestionar adecuada y oportunamente el saldo disponible de caja, la persona que administrará el efectivo deberá velar porque exista disponibilidad en las cuentas del banco.

Al administrar el efectivo de forma adecuada, la empresa podrá prever los gastos futuros a corto plazo, a través de proyecciones financieras, de ingresos y egresos, de esta manera se llevará un control más completo del efectivo que la empresa estará gestionando.

Tomando en consideración que la empresa debe cobrar lo mas pronto posible, y pagar lo mas tarde posible, sin afectar la relación tanto de los clientes como de los proveedores.

2.4.12. Importancia de la administración del efectivo

La administración del efectivo según Estrada M. (2014) es de mucha importancia para las empresas, para mantener un nivel de liquidez adecuado, y así poder cumplir con sus obligaciones de pago.

La generación de efectivo dependerá de las actividades de la empresa, estas pueden ser, convirtiendo su efectivo en activos circulantes, como inversiones temporales, compras de inventarios para la venta y la generación de cuentas por cobrar, de la generación de efectivo dependerá cómo afrontar los retos financieros que desarrolle en los procesos productivos, debido a que se debe considerar la recuperación del efectivo sumando el margen de ganancia durante un tiempo corto y así poder cubrir sus deudas y mantenimiento sus operaciones.

Administrar el efectivo es una de área con más relevancia de la administración de capitales de trabajo. Ya que es aquí donde se debe velar la disponibilidad en cada en la empresa, por lo que debe velar por los ingresos y egresos. Se debe tener la capacidad de tener el disponible para pagar en cualquier momento las obligaciones de

la empresa en el vencimiento oportuno. Para cumplir con este requisito se deben tomar en cuenta los siguientes puntos.

- Cubrir las cuentas por pagar en el vencimiento de las obligaciones
- El inventario debe utilizarse lo más rápido posible, es decir las ventas deben recuperar o hacerse liquidar en el menor corto plazo.
- Realizar la gestión de cobro y recuperar el disponible en el corto tiempo posible, con el fin de hacer frente a las deudas de la empresa y cubrir gastos fijos y gastos variables.

Es de suma importancia que las persona que tengan a cargo estas atribuciones, cuenten con una proyección de los gastos de la empresa durante el tiempo determinado, estas proyecciones se recomiendan que se realicen mensualmente, con el fin de contar con el efectivo en el tiempo que se requiera. De esta manera la empresa podrá gestionar de forma eficiente el efectivo, sin dejar desapercibido los cumplimientos a corto plazo, debido a que estos se consideraran en las proyecciones que se realicen.

2.4.13. Principios para la administración del efectivo

Estos principios tienen relación con la administración correcta y eficiente del efectivo. Los principios también incluyen la capacidad de buscar un equilibrio entre los ingresos y egresos de la compañía, en donde la administración de los ingresos sea eficiente para contar con disponibles de efectivo para los egresos necesarios.

Para Salinas C. (2012) los 4 principios para la administración del efectivo son los siguientes:

- El primer principio se concentra en incrementar las entradas de efectivo necesario, es por eso que se deben tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:
 - ✓ Incrementar los volúmenes de ventas
 - ✓ Si es factible, se deberá incrementar el precio de ventas

- ✓ Lograr un mayor margen de ventas
- ✓ Evaluar los descuentos, conceder en menor cantidad los descuentos a clientes.
- Las entradas de efectivo se deben recuperar a la brevedad posible, para esto se deberá tomar los siguientes puntos importantes.
 - ✓ Incrementar las ventas al contado
 - ✓ Solicitar anticipos a los clientes
 - ✓ Reducir los plazos de créditos
- Reducir las salidas de dinero, esto aportará en la disponibilidad de efectivo.
 - ✓ Solicitar descuentos con los proveedores
 - ✓ Negociar disminución de precios a los proveedores
 - ✓ Trabajar para la reducción de costos si es necesario
- Si la situación lo permite, demorar las salidas de efectivo, se podrán tomar en cuenta lo siguiente:
 - ✓ Se podrán solicitar ampliación de crédito a los proveedores
 - ✓ Realizar compras innecesarias, o no abastecerse de inventario si no es necesario.

Administrar el efectivo conlleva una responsabilidad para las personas que ocupan esta función.

Los principios para la administración del efectivo están enfocados en la gestión adecuada del efectivo, clasificándolos en 4 puntos importantes que son: incrementar el efectivo, acelerar la entrada de efectivo, disminuir las salidas de efectivo, demorar las salidas de efectivos.

Cada uno de estos principios proporcionan estrategias que permiten, el buen desempeño y la gestión adecuada del efectivo.

2.5. Ciclo de conversión de efectivo y su relación con la posición financiera

“Comenta que el ciclo de Conversión del Efectivo de una compañía es uno de los tantos propósitos que puede ocupar el capital de trabajo de una empresa por consiguiente se transforma en un pilar importante para maximizar el valor de una

empresa y a su vez maximizar la ganancia de los socios o accionistas, que requiere de la administración eficientemente de los inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y estrategias para mantenerlo en los niveles acordes para la rentabilidad de estas". Ramos K. y Sandoval W. Análisis del Ciclo de Conversión de efectivo (2019 Pág. 18)

La importancia de calcular el ciclo de conversión de efectivo oportunamente, es que permite evaluar el retorno de los ingresos de la compañía, asimismo determina los índices de rotación del inventario, las cuentas por obrar y las cuentas por pagar.

A través de este calculo la empresa puede evaluar varias operaciones al mismo tiempo, debido a que al determinar los índices de rotaciones puede determinar qué tan eficiente están siendo los departamentos a cargo, de estas operaciones.

De esta manera la empresa puede tomar las medidas necesarias en el tiempo oportuno y evaluar si esos indicadores son los requeridos por la empresa, y si los mismos están generando valor.

2.5.1. Análisis del ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo según Ackerman B. (2016) es la suma algebraica del tiempo en que tarda la empresa en procesar, mantener y colocar el inventario, más el término que demoran los clientes en pagar las facturas que fueron emitidas por la empresa, restando el plazo que se toma la empresa para hacer frente al pago de las acreencias generadas por las compras a los proveedores.

El ciclo de conversión de efectivo denota una indicación en su posición de liquidez. el CCE también puede dirigir su atención hacia lo que está ayudando o impidiendo su flujo de caja. Dependiendo de los resultados, es aquí donde se puede determinar las áreas de atención inmediata que se puedan mejorar.

Cuanto más largo sea el CCE, mayor será el capital circulante que necesitará para la gestión de sus operaciones, es decir cuanto mayor sean los días, eso significa que el efectivo tardara ese tiempo para volver al empresario. Lo cual puede constituir un

desafío abrumador para muchas empresas. Por lo general, las compañías buscan reducir su CCE. De lo contrario les corresponde a ellos buscar flujo para cumplir con sus obligaciones.

Para ello, puede ser necesario mejorar los niveles de inventario, obtener de los proveedores plazos de pago más largos, mejorar los procesos de recaudo o ajustar los plazos de pago que se les ofrece a los clientes. Sin embargo, puede que estas medidas no siempre sean prácticas o que no se toman en cuenta por las razones que sean, pero que, si se debe de tomar en cuenta que, al no ajustar estos límites de tiempo, la liquidez de la empresa se pone en riesgo

2.5.2. Fórmula del ciclo de conversión de efectivo y los factores que intervienen

La Fórmula necesitara de la información de periodo de conversión de inventario, periodo en el que se difieren las cuentas por pagar, periodo de cobro de las cuentas por cobrar.

según Salazar B. (2018) el ciclo de conversión de efectivo se define de la siguiente manera:

- PCI: Período de conversión de inventario. Este es un período promedio en días en la que la compañía convierte el inventario en ventas. Es decir, aquí es donde se da la operación de la venta al cliente. Cuanto más pequeño sea este número, mejor será, porque eso significa que el inventario rota constantemente, mientras más tiempo este en bodega o almacén, el inventario puede sufrir algún daño lo cual no es rentable para el empresario.
- PCP: Período en el que se difieren las cuentas por pagar. Este es el número de días que se tarda en saldar sus cuentas por pagar. Cuanto mayor sea este número, mayor es el tiempo durante el que puede conservar el efectivo; de modo que un PCP largo es mejor. En este caso lo recomendable es que se pague en más días, para poder retener el efectivo.
- PCC: Período de cobro de las cuentas por cobrar. Corresponde al número de días que necesitará para recaudar los pagos por las ventas de ese inventario,

una vez que se hayan hecho dichas ventas. De nuevo, cuanto más bajo sea este número, mejor será. La cuenta por cobrar entre más se tarde para hacer líquido el efectivo más afecta la liquidez de la empresa.

Fórmula: $CCE = PCI - PCP + PCC$

Ejemplo	45 días – 20 días + 50 días
	CCE = 75 días

Fuente: Elaboración propia

En la actualidad, las empresas están constantemente invirtiendo, innovando en nuevos productos, abasteciendo las necesidades del mercado en donde los Administradores Financieros deben estar a la vanguardia en la actualización de sus Estados Financieros para evaluar la rentabilidad que están generando, dado que gran parte de las ventas en las empresas son a crédito, de acuerdo al segmento del mercado y giro del negocio. Razón por la que deben actualizar constantemente los flujos, y monitorear los ingresos y egresos del efectivo. El éxito de las decisiones tomadas será con base a la información confiable y oportuna.

Es por eso que se debe comprender el tema de Análisis Financiero de Cuentas por Cobrar y su Ciclo de Conversión de Efectivo, por medio del desarrollo de temas y subtemas se transmite el conocimiento de los términos que se mencionarán, a través de los conceptos básicos y teóricos de los puntos detallados y que los mismos servirán de guía para una mejor comprensión de acuerdo al enfoque, al estudio y antecedentes del problema a investigar.

3. METODOLOGÍA

El desarrollo de temas se elaboró de acuerdo al conjunto de técnicas, métodos e instrumentos que se utilizó como procedimientos para el desarrollo de la investigación, el cual fue de mucha utilidad para obtener información y documentación que evidenciarían la definición del problema, y así dar respuestas a los objetivos planteados, de acuerdo a las siguientes interrogantes:

¿Cuál ha sido el ciclo de conversión de efectivo durante los últimos 3 años?

¿Cuál es el período promedio de cobro y cuanto representa la morosidad de las cuentas por cobrar de los clientes?

¿Cuál es el porcentaje que representan las cuentas por cobrar en la Situación Financiera de la empresa?

3.1. Objetivo General

Establecer el efecto que tienen las cuentas por cobrar y su relación con el ciclo de conversión de efectivo y de esta manera identificar la causa que puede generar la baja recuperación de efectivo.

3.1.1. Objetivos específicos

1. Determinar el ciclo de conversión de efectivo durante los últimos 3 años.
2. Definir el periodo promedio de cobro y cuánto representa para la empresa, la morosidad de las cuentas por cobrar de los clientes.
3. Demostrar el porcentaje que representan las cuentas por cobrar en la Situación Financiera de la empresa.

3.2. Definición del problema

Las cuentas por cobrar comprenden el tiempo en que la empresa tardó en recuperar su efectivo. Estas se vieron afectadas derivado a la falta de control en cada uno de los

componentes del ciclo de conversión de efectivo tal como lo es el inventario, las cuentas por pagar y las cuentas por cobrar.

La empresa cuenta con una cartera de clientes detallada por rangos de vencimientos y plazos en la que se encuentran, monto muy elevados, lo que refleja la lentitud de recuperación de los flujos, esto provocó atrasos e incumplimientos en sus cuentas por pagar y demás obligaciones, así como el desabastecimiento de sus inventarios.

La empresa ha manejado una cartera de clientes con ventas al contado, lo cual no ha sido suficiente para cubrir sus compromisos, también ha manejado una cartera de clientes en la que se clasifican y se detallan cuentas de clientes, que pagan en el tiempo estipulado, sin embargo, también existen clientes que no pagan de acuerdo a su plazo estipulado, denominándoles cuentas morosas, lo que se considera que su recuperación no es suficiente para la empresa. Como consecuencia de la falta de liquidez, la empresa ha enfrentado un problema que a lo largo del tiempo ha manejado y gestionado con la escasez de ingresos.

La falta de inventario permitió que la empresa disminuyera sus ventas, a través de este factor, las utilidades disminuyeron, así como los ingresos de la empresa.

La falta de inventario dificultó el cumplimiento de metas de ventas, lo cual ocasionó reducción en las cuentas por cobrar, dado que no hubo muchas ventas, tanto de contado como al crédito.

Por lo que la empresa, no ha tenido una adecuada recuperación de sus flujos y tampoco una gestión y administración de sus ingresos que previenen de su cuenta por cobrar.

Por tal razón, es necesario realizar un análisis financiero de cuentas por cobrar y su efecto en el ciclo de conversión de efectivo.

3.2.1. Delimitación del Problema

Para realizar el Análisis Financiero de Cuentas por Cobrar y su efecto en el ciclo de conversión de efectivo, se utilizó la información financiera de los periodos 2017, 2018, y 2019, en donde se determinó las variaciones de un año con otro, y se observó con claridad el problema de recuperación de cuentas por cobrar. La empresa cuenta con más de 50 clientes, y contiene una cartera morosa de un 58 a 75% del total de su cuenta por cobrar. Esto ha afectado a la empresa, ya que a través de esta gestión hace frente al cumplimiento de sus obligaciones.

3.2.1. Unidad de Análisis

La investigación se realizó en una empresa privada, importadora de tableros de aglomerado, que se ubica en el departamento de Guatemala.

Tomando como periodos de investigación los años 2017, 2018 y 2019, para el análisis de la investigación.

3.3. Métodos, Técnicas e Instrumentos

Estos métodos se utilizaron como guía para la realización del plan de investigación, a través del método científico, utilizando una metodología para adquirir conocimientos nuevos durante la investigación científica, haciendo uso de libros, artículos, tesis.

Entre las herramientas y técnicas que se utilizaron fue la técnica de investigación documental, y técnicas de la observación, con el fin de tener a la vista documentos de importancia como Estados Financieros, cartera de cuentas por cobrar, y cartera de cuentas por pagar, así como su respectivo soporte de documentación contable, que ayudaron a ordenar de una forma adecuada y lógica el proceso de la investigación.

3.3.1. Método Científico

Este método se utilizó de acuerdo los parámetros que se definieron acerca del análisis de la investigación, siendo los estadísticos, cuantitativos y comparativos, haciendo uso

de una metodología, para obtener conocimientos nuevos y también se utilizó como medición para el análisis.

Se definieron te más que fueron de utilidad para la investigación, lo que requirió el uso de libros, artículos, gráficas y opiniones de autores.

3.3.2. Técnicas

Las técnicas utilizadas, fueron la documental entre ellos libros, revistas, artículos, tesis, y documentos que se utilizaron para desarrollar los temas y subtemas, también se utilizó la investigación de campo, como la entrevista con personal a cargo de las cuentas por cobrar, por pagar, inventarios, contador general y gerente financiero, mientras que la técnica documental, se basó en documentos que argumentan los temas de investigación.

Estas fueron herramientas fundamentales para la realización de la investigación.

3.3.2.1. Técnica de investigación documental

- a. La investigación se realizó a través de fichas bibliográficas (éstas incluyen, libros, diccionarios, tesis, artículos, entre otros documentos)
- b. Las fichas de información electrónica, de fuentes confiables, que se consideró entre bibliografía de documentos formales.

3.3.2.2. Técnica de Investigación de Campo

Se utilizó la técnica de la observación de fuentes históricas que permitieron tener a la vista la información proporcionada por la empresa, documentos como los Estados Financieros de la empresa, documentos contables, listado de inventarios, cartera de clientes y cartera de proveedores.

a) Técnica de la Entrevista:

El uso de esta técnica se utilizó con las personas que intervienen en el proceso de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventario, por lo que se seleccionó una

muestra de 5 personas, quienes respondieron a las preguntas planteadas, y que benefició con el plan de investigación para llegar un poco más a fondo de la investigación.

b) Técnica de la Observación:

Esta técnica se utilizó en la observación de documentos, ayudando a validar la información que se consideró necesaria para dar confiabilidad al resultado de la investigación, tales como facturas, recibos, estados de cuenta, información financiera, detalles de inventario, detalles de cuentas por pagar y cuentas por cobrar.

Resumen de procedimiento utilizado

Para el desarrollo del trabajo de investigación, se planteó el problema a resolver, determinando su periodo histórico, su unidad de análisis, y realizando una justificación del porqué se quiere resolver el problema.

Se establecieron los temas y subtemas que se investigaron, con el fin de comprender cada uno de los puntos, a desarrollar en el plan de investigación, Se plantearon los objetivos, tanto generales como específicos, el cual definiría que se quiere lograr hacer, y determinar el fin de la investigación.

También de establecieron métodos y técnicas de investigación a utilizar, los cuales serían de utilidad para recabar información para llevar a cabo el plan de investigación, tales como el método científico, haciendo uso de las técnica de investigación documental y de campo, el cual fue necesario realizar una entrevista a 5 personas de la empresa privada distribuidora de tableros de aglomerado, con lo puestos de encargado de cobro, inventarios, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, contador general y gerente financiero.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados se obtuvieron por medio de métodos y técnicas que se utilizaron en el proceso de investigación, en donde se mostrará con documentos, cálculos financieros, entrevistas realizadas, que se llevó a cabo para el análisis del problema identificado, siendo este un análisis financiero de cuentas por cobrar y su efecto en el ciclo de conversión de efectivo de una empresa privada, distribuidora de tableros de aglomerado ubicada en la ciudad de Guatemala.

Una de las técnicas utilizadas fue la entrevista, realizándolo al personal que intervienen en el proceso de trabajo, que involucra el ciclo de conversión de efectivo como: el personal de cuentas por cobrar, encargados de inventario, cuentas por pagar, el contador general, y gerente de administración financiera.

4.1. Estado actual de la empresa

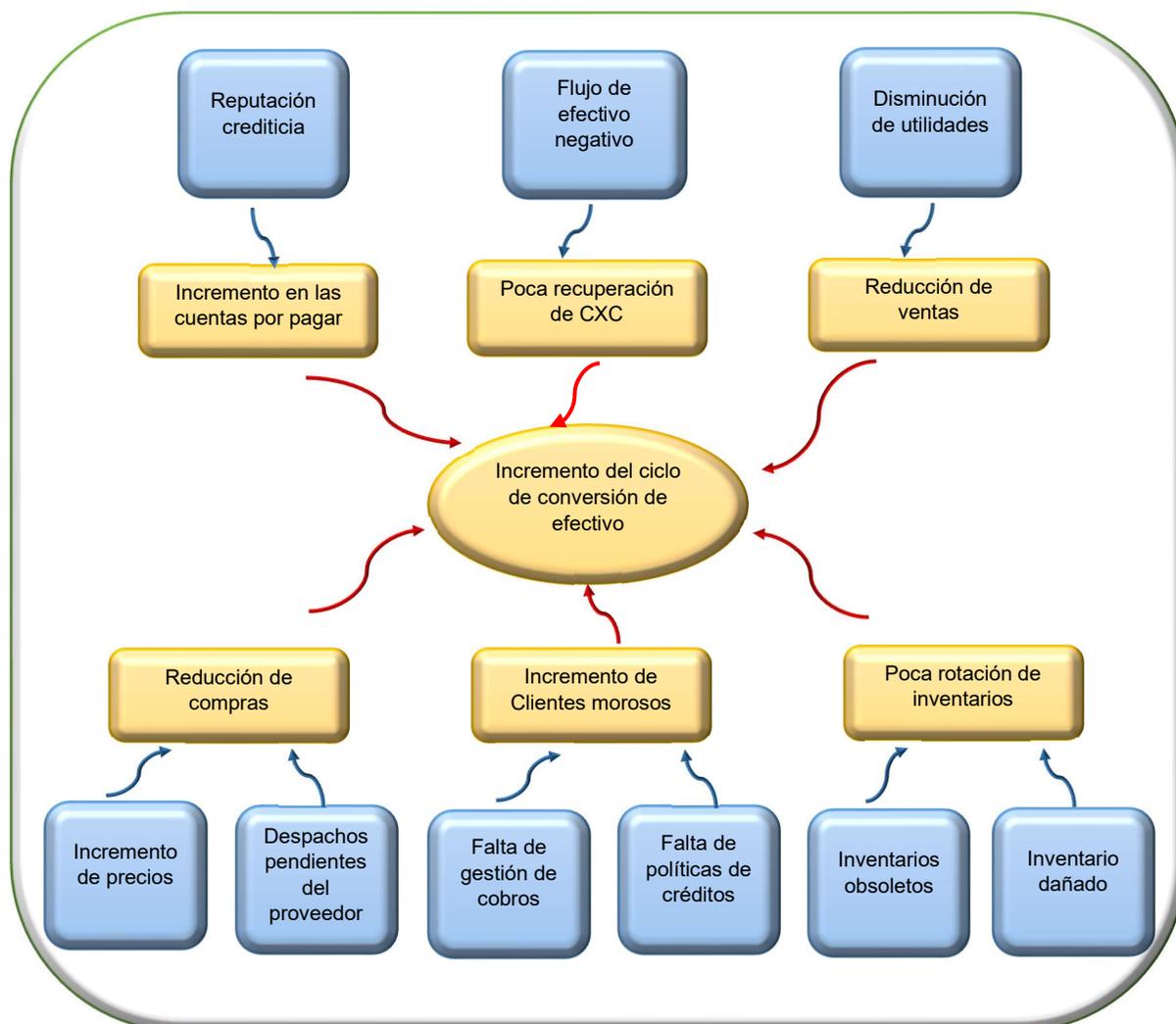
Con los argumentos obtenidos por cada una de las áreas que intervienen en el proceso del ciclo de conversión de efectivo, en la empresa distribuidora de tableros de aglomerado, se presenta un árbol de problemas donde refleja las causas y efectos del ciclo de conversión efectivo, por la disminución de las cuentas por cobrar.

Cada uno de los problemas que se identificaron, aportan a la poca liquidez que la empresa está atravesando, a pesar del trabajo que realizan, existe una brecha que no permite la mejoría de la situación financiera, el cual está relacionada con la poca recuperación de cuentas por cobrar, en la que intervienen varios factores que se deben mejorar, para establecer una mejor liquidez.

Asimismo, es importante tomar en cuenta, que se deben realizar análisis que permitan la detección de errores, también hay que tomar en cuenta que se deben mejorar los procesos, para una gestión adecuada de las cuentas por cobrar.

Al detectar esos errores oportunamente, la empresa puede tomar acciones que permitan mejorar las debilidades de la empresa, a través de las mediciones que se tienen programados.

Tabla No. 2 Árbol de problemas



Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

La tabla No. 2, está conformada por los problemas encontrados, con base a la información proporcionada por el personal de la empresa, se detallarán y se analizarán los resultados. Utilizando los métodos, técnica e instrumentos, reflejando de forma sencilla a través de un árbol de problemas, que reflejan las causas y efectos por los que está atravesando la empresa estos se pueden evidenciar en las operaciones de: inventario, las cuentas por pagar y las cuentas por cobrar.

4.1.1. Situación actual de la información financiera

A continuación, se mostrará un Estado de Situación Financiera de la situación actual de la empresa.

Tabla No. 3 Estado de Situación Financiera actual

Empresa Privada de Tableros de Aglomerado Estado de Situación Financiera Del 01 al 31 de diciembre de los periodos 2017, 2018 ,2019 (Cifras expresadas en Qutzales)						
ACTIVO	2,017	%	2,018	%	2,019	%
Activos Corrientes						
Efectivo	188,337	1%	374,379	1%	165,757	0%
Cuentas por Cobrar	17,761,558	56%	15,172,185	42%	14,054,166	38%
Otras cuentas por cobrar	930,170	3%	1,625,602	5%	1,934,327	5%
Inventarios	11,668,828	36%	13,517,448	38%	11,044,944	30%
Total activo corriente	30,548,892		30,689,614		27,199,195	
Activo No corriente						
Propiedad, Planta y Equipo	1,366,998	4%	4,981,902	14%	9,778,960	26%
Gastos Anticipados	62,382	0%	85,097	0%	228,499	1%
Total activo no corriente	1,429,380		5,066,999		10,007,460	
Total Activos	31,978,272	100%	35,756,613	100%	37,206,655	100%
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivo Corriente						
Cuentas por pagar comerciales	13,517,027	42%	12,329,506	34%	7,965,253	21%
Otras cuentas por pagar	892,083	3%	1,019,859	3%	1,043,618	3%
Total pasivo corriente	14,409,110		13,349,365		9,008,871	
Pasivo No corriente						
Prestamos Bancarios Largo Plazo	5,017,848	16%	7,293,219	20%	13,120,831	35%
Otras cuentas por pagar	4,153,552	13%	3,465,493	10%	6,874,308	18%
Total pasivo no corriente	9,171,400		10,758,712		19,995,139	
Total Pasivos	23,580,510		24,108,077		29,004,010	
Patrimonio						
Capital en acciones	50,000	0%	5,073,444	14%	5,073,000	14%
Reserva Legal	320,988	1%	332,268	1%	343,206	1%
Ganancias acumuladas	8,026,774	25%	6,242,825	17%	2,786,439	7%
Total Patrimonio	8,397,762		11,648,536		8,202,645	
Total de Pasivo y Patrimonio	31,978,272	100%	35,756,613	100%	37,206,655	100%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

Se utiliza la tabla No. 3, Para analizar las cuentas por cobrar y su efecto en el ciclo de conversión de efectivo, es importante analizar la información financiera del estado actual de la empresa, aquí se resalta que los rubros que se utilizaron para el desarrollo del problema de la investigación, los más importantes son La cuenta de Inventarios, Cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

A través de un análisis vertical, se esta determinando los porcentajes de cada una de las cuentas, con el fin de presentar el porcentaje que corresponde a cada una de las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, así realizar un mejor análisis.

Sin embargo, la parte más importante, para efectos de este problema se analizarán las cuentas que intervienen en el ciclo de conversión de efectivo, tal es el caso del análisis de las cuentas por cobrar, el análisis de las cuentas por pagar, y análisis del índice de rotación del inventario.

Se observa que las cuentas por cobrar disminuyeron en el año 2019 en un 13%, del año 2018 al 2019 y una disminución de un 8% del año 2017 al 2018. En este análisis se puede observar que la empresa a pesar de los rubros de cuentas de clientes morosos, ha disminuido las ventas desde los años 2017, 2018 y 2019.

La empresa refleja una recuperación baja en cuanto a la cartera de cuentas por cobrar. Los activos de la empresa se integran de tres cifras en las que se concentra la mayor parte de sus activos, siendo la cuentas por cobrar, inventarios y propiedad planta y equipo, siendo el 38% de cuentas por cobrar y el 30% el inventario.

Dentro de los pasivos de la empresa, existen 3 cuentas importantes en donde se concentra el mayor número de sus obligaciones, a través de un análisis financiero, se determinarán las cuentas más altas de los estados financieros, y así mismo que las cuentas por pagar representan un 21% del total de sus pasivos, los prestamos bancarios con un 35% y un 18% en la cuenta de otras cuentas por pagar, estos porcentajes corresponden al año 2019. Cabe mencionar que las cuentas por pagar, han disminuido, lo que significa que la empresa ya logrado bajar en un porcentaje menor sus cuentas por pagar.

Tabla No. 4 Estado de Resultado Integral

Empresa Privada de Tableros de Aglomerado Estado de Resultado Integral al 31 de diciembre de los periodos 2017,2018,2019 (Cifras expresadas en Qutzales)							
		2,017	%	2,018	%	2,019	%
	Ventas netas	39,264,989		34,604,812		31,032,476	
(-)	Costo de venta	31,148,773	79%	25,672,197	74%	22,249,155	72%
	Utilidad Bruta	8,116,215	21%	8,932,614	26%	8,783,321	28%
	Gastos de operación:						
(-)	Gastos de administración y venta	6,288,013	16%	7,429,845	21%	7,030,189	23%
	Utilidad en operaciones	1,828,202	23%	1,502,769	17%	1,753,132	20%
(-)	Gastos financieros	495,618	1%	995,730	3%	2,198,970	7%
	Productos financieros	771,869	2%	24,214	0%	737,516	2%
	Otros ingresos						
	Utilidad antes del impuesto sobre la renta	2,104,454	5%	531,253	2%	291,678	1%
(-)	Impuesto sobre la renta	526,113	1%	132,813	0%	72,920	0%
	Resultado integral	1,578,340	4%	398,440	1%	218,759	1%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

La tabla No. 4, muestra el Estado del Resultado Integral, el cual se utiliza como complemento para analizar las causas y la relación que tienen los activos, pasivos y resultados del ejercicio.

Las ventas de la empresa se realizan tanto a crédito como de contado, por lo que la cartera de cuentas por cobrar incrementa de acuerdo a la cantidad de ventas que se realicen al crédito.

Los inventarios disminuyen de acuerdo a la cantidad de ventas que realice la empresa, mientras que en las cuentas por pagar el rubro se incrementa conforme se abastece el inventario, cuando las condiciones de pago con los proveedores son a crédito.

4.1.2. Estado actual de las cuentas por cobrar

La empresa clasifica las cuentas por cobrar de acuerdo a los días de vencimiento, esto es uno de los controles que más le ha funcionado para llevar una clasificación de sus cuentas por cobrar, con esto pueden visualizar el estatus de vencimientos y días en los que el cliente tarda para hacer efectivo sus pagos.

4.1.2.1. Recuperación de cuentas por cobrar

A continuación, se detalla un comparativo de las cuentas por cobrar, clasificado por la antigüedad que representan, y sus porcentajes que refleja la participación de acuerdo a su vencimiento.

Tabla No. 5 Antigüedad de cuentas por cobrar (Cifras expresadas en Quetzales)

ANTIGÜEDAD DE CUENTAS POR COBRAR	2017	%	2018	%	2019	%
0-30	3,854,160	22%	5,171,362	34%	4,980,703	35%
31-30	12,425	0%	300,928	2%	560,998	4%
61-90	211,628	1%	106,963	1%	270,785	2%
91-120	415,245	2%	215,385	1%	159,365	1%
Más de 120	13,268,100	75%	9,377,547	62%	8,082,316	58%
CARTERA TOTAL	17,761,558		15,172,185		14,054,166	

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

En la tabla No. 5, La cartera de cuentas por cobrar se encuentra con Q 17,761,558 en el año 2017, Q 15,172,185 en el año 2018 y Q 14,054,166 en el año 2019. Se puede observar que ha disminuido en el último año, sin embargo, en el año 2017 refleja un 75% en los plazos con más de 120 días de atraso, y un 62% de 0 a 30 días, esto significa que más del 50% de la cartera de cuentas por cobrar, corresponden a una cartera muy atrasado lo cual no es favorable para la empresa.

En el año 2018, la situación ha mejorado, derivado a que el 62% de las cuentas por cobrar vencidas se reflejan con más de 120 días de atraso, para lo cual se puede observar que ha disminuido un 13% en relación al porcentaje del año 2017, y en el vencimiento de 0 a 30 días, incrementó un 12%, aquí se puede observar que hubo una disminución en la cuenta morosa, lo cual pasó a ser parte de las cuenta corriente, esto significa que los clientes pagaron ese 13% de la cartera que corresponden a Q 3,890,553 del 2017 al 2018, disminuyendo así el monto en esos rangos de

vencimientos de más de 120 días, siendo un esto es favorable para la empresa ya que ha mejorado la recuperación de efectivo.

Para el año 2019 la gestión de cuentas por cobrar ha mejorado aún más, derivado a que los vencimientos con más de 120 días, debido a que representan un 58% del total de su cartera de cuentas por cobrar reduciendo un 4% del año 2018 al año 2019.

La recuperación de las cuentas de los clientes, ha generado pocos ingresos, y ha afectado la liquidez de la empresa, derivado a que la empresa maneja sus flujos de efectivos mensuales.

Esto se deriva a que la cartera de clientes, se recupera de forma lenta, lo cual ha afectado el cumplimiento de sus pagos a proveedores.

4.1.2.2. Cuentas por cobrar en clientes morosos

El objetivo de mostrar un detalle de cuentas por cobrar, es determinar cómo está integrada la cartera de acuerdo a la antigüedad de la cuenta, mostrando los vencimientos más antiguos, para determinar el riesgo de morosidad de las cuentas por cobrar, tomando en cuenta que los rubros que representan morosidad tienen la probabilidad de no recuperarse.

Tabla No. 6 Detalle de cuentas por cobrar por morosidad (Cifras expresadas en quetzales)

AÑO	TOTAL DE CUENTAS POR COBRAR	0-30	31-60	61-90	91-120	Más de 120
2017	17,761,558	3,854,160	12,425	211,628	415,245	13,268,100
2018	15,172,185	5,171,362	300,928	106,963	215,385	9,377,547
2019	14,054,166	4,980,703	560,998	270,785	159,365	8,082,316

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

En la tabla No. 6, la cartera de cuentas por cobrar, se encuentra distribuida de acuerdo a los plazos y rangos de vencimientos. Como se puede observar en la tabla No. 6, en el año 2017 los vencimientos con mayores rubros se encuentran en los rangos de vencimientos de 91 a 120 días, y en los rubros de más de 120 días, representando un 77% del total de la cartera, en el año 2018 representa un 63% y en el año 2019 representa el 59% del total de la cartera.

Esto significa que los clientes han sobrepasado el plazo de créditos otorgados, tomando en cuenta que la empresa tiene como política plazos de 90 días máximo, sin embargo, los clientes no han pagado en el tiempo estipulado.

4.1.2.3. Gestión de cobros

De acuerdo a la entrevista realizada, y a los saldos de créditos que se reflejan en la cartera de cuentas por cobrar, se puede observar que se requiere de una adecuada gestión de cobros, para poder disminuir los saldos, y la recuperación sea eficiente. Sin embargo, se indicó que existe una parte de la cartera, clientes especiales a los que se les tiene consideraciones, y condiciones especiales, aunque la cuenta tiene más de 3 años, abonan una parte del todo, pero aún siguen atendiéndoles sus despachos, razón por la cual la cuenta no disminuye.

El porcentaje que representa la cartera de cuentas por cobrar, que tienen más de 3 años, corresponden al 34% del total de la cartera en el año 2019, representado monetariamente en Q 4,778,417.

Esta cartera no se ha podido recuperar, dado que la empresa con anterioridad otorgaba créditos, basándose en la confianza del cliente, sin requerir documentos de soporte para su expediente.

4.1.2.4. Políticas de créditos

En la empresa no existen políticas de créditos definidos, lo cual afecta a que las cuentas no se recuperen como se espera, dado que no están claros los

procedimientos, se hace mención que las políticas de créditos se deben reforzar para tener mejores resultados.

4.1.3. Inventarios

Los inventarios son activos disponibles que la empresa tiene para la venta. El inventario está conformado por distintos tableros de aglomerado como: Melamina, MDF, enchapado y otros, los cuales se distribuyen a clientes fabricantes y distribuidora del tablero de aglomerado.

Los inventarios se encuentran almacenados de acuerdo a su estado o condición, la empresa tiene separado el inventario obsoleto, inventario dañado, y su inventario que se encuentra en optimas condiciones.

Tabla No. 7 Integración del inventario (Cifras expresadas en quetzales)

Descripción	2017	%	2018	%	2019	%
Inventario	5,953,827	51%	11,556,505	85%	9,403,555	85%
Inventario obsoleto	1,428,453	12%	1,525,690	11%	1,251,825	11%
Inventario dañado	4,286,548	37%	435,253	3%	389,564	4%
	11,668,828		13,517,448		11,044,944	
		0%		16%		-18%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

La tabla No. 7, muestra los inventarios de la empresa privada de tableros de aglomerado, la cual se integran de inventarios en estados y condiciones razonables, y rubros de inventario obsoletos y dañado. Se puede observar que el rubro de inventario disminuyó en el año 2019 en relación al año 2018 en un 18%, mientras que en el año 2018 este incremento un 16% con relación al año 2017.

4.1.3.1. Inventario Obsoletos

Según el encargado de inventario, indica que existe un rubro de inventario obsoletos, esto se debe a que el segmento de tableros está sujeto a la necesidad y gustos del cliente, lo cual cada año cambian estilos y colores, lo que significa que hay tableros

que ya no rotan, esto afecta a la empresa por que se incrementa el rubro de inventario, y refleja poca rotación.

Figura No. 1 Inventario Obsoleto



Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

La figura No. 1, muestra la tendencia de los rubros de inventario obsoleto, cual está dividido en inventario obsoleto en el año 2017, se consideró un rubro representativo para la empresa derivado a que el monto que se registró es de Q 1,428,453, no obstante, en el año 2018 este rubro incremento un 7%, teniendo una disminución en el año 2019 de 18% respecto al año 2018.

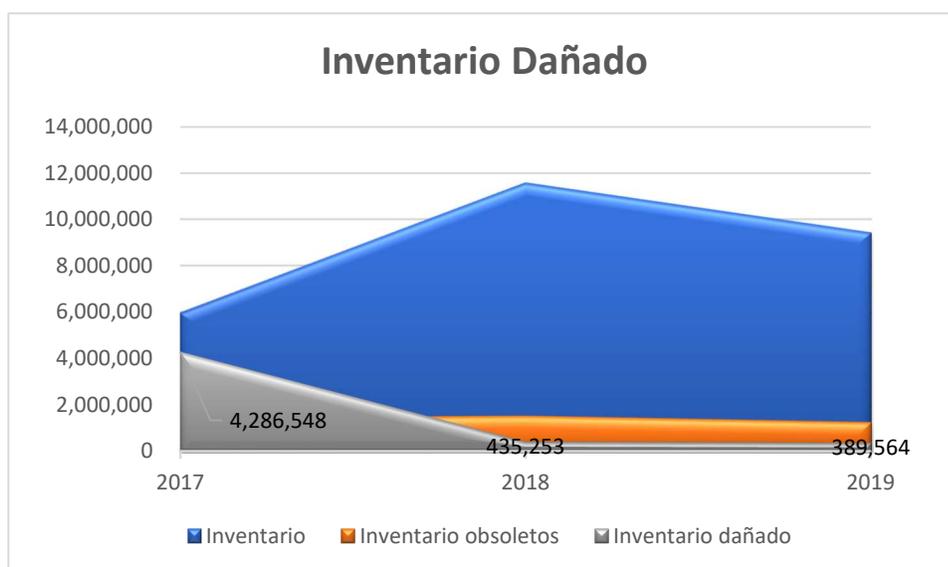
4.1.3.2. Inventario dañado

El inventario dañado es todo aquel producto que ya no está en perfectas condiciones, y que tiene limitaciones de venderse con un margen de ganancia, estos daños pueden darse por distintos eventos, los cuales pueden ser por mal almacenamiento, por daño durante el traslado de un lugar a otro o simplemente por daño de fábrica.

El rubro de inventario dañado registrado en la información contable es de Q 4,286,548 en el año 2017, Q 435,253 en el año 2018 y Q 389,564 en el año 2019, el monto que representa es considerable ya que refleja un 36.74% del total del inventario en el año 2017, disminuyendo a un 3.22% en el año 2018 y un 3.53% en el año 2019. Esto se debe a que la manipulación de los inventarios no ha sido adecuada, se utiliza el montacargas para su levantamiento y carga, también es un medio que se utiliza para

trasladar los tableros de un lugar a otro, cuando se recibe inventario de los proveedores, y en el proceso de despacho. Los tableros de aglomerado están formados por paquetes desde 40 hasta 50 planchas, de acuerdo a la resistencia del montacarga, se almacena de forma horizontal, paquetes sobre paquete, por lo que en ocasiones el tablero sufre rayaduras u ondulaciones, por lo que el cliente ya no adquiere el producto en este estado. Lo que ocasiona que se acumule, es aquí donde los rubros de inventario no disminuyen y esto refleja poca rotación de inventario.

Figura No. 2 Inventario Dañado



Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

En la figura No. 2 se puede notar, la disminución del inventario dañado se vio reflejado en el año 2017 en un 33.49% entre los periodos 2017 y 2018, la empresa pudo disminuir el inventario dañado buscando compradores interesados en este tipo de inventario, tomando en cuenta que las ganancias podrían ser nulas, sin embargo, en los años 2018 y 2019 el monto de inventario dañado se ha mantenido, por lo que la empresa ha implementado controles y supervisión para no incrementar el rubro consignado. La empresa busca estrategias de ventas, para poder vender el producto a costo, aunque no se obtengan ganancias.

4.1.4. Reducción de ventas

La venta es la acción de intercambio de un bien o un servicio por el efectivo. Para la empresa tableros de aglomerado, las ventas están distribuidas de la siguiente manera:

Tabla No. 8 Tendencia de Ventas (Cifras expresadas en quetzales)

Descripción	2017	2018	2019
Ventas	39,264,989	34,604,812	31,032,476
	0%	-12%	-10%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

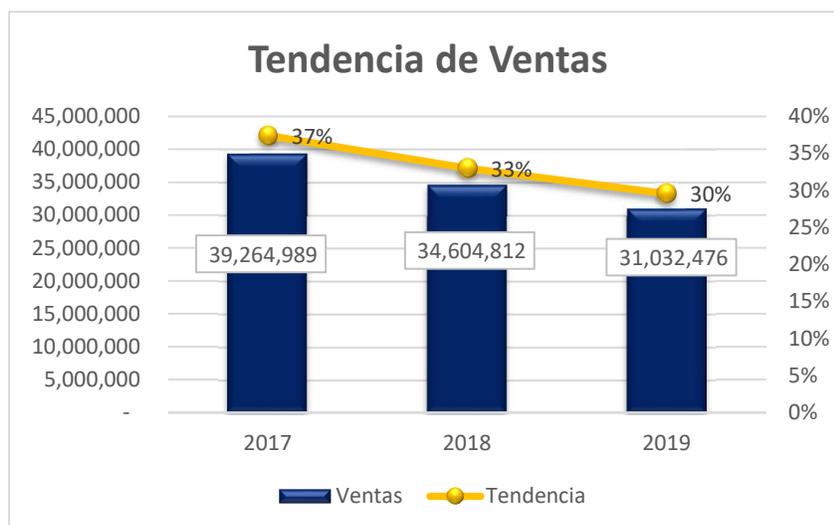
En la tabla No. 8, se muestra las tendencias de ventas. Para cualquier empresa las ventas de productos o servicios es la actividad más importante ya que a través de este medio, se genera el efectivo.

Las ventas actuales generan utilidades, sin embargo, se puede observar que existe una disminución en el 2018, ya que en el año 2017 las ventas se vieron afectadas y disminuyeron en un 12%, y en el año 2019 las ventas siguen una declinación en relación al año 2018, ya que tiene un porcentaje del 10% hacia la baja.

La empresa no se ha abastecido lo suficiente de inventario, derivado a que no hay flujos suficiente disponibles para cumplir con los proveedores, adicional que hay una nueva tendencia de productos en el mercado, y que no han podido satisfacer a ese sector, lo cual las ventas se vieron afectadas.

Para que los proveedores, puedan abastecer de productos las bodegas, es importante que se requieran de compras de productos al contado, lo cual para la empresa afecta considerablemente, ya que no cuenta con el flujo suficiente y disponible, para adquirir producto de contado. Por lo que la empresa debe proceder a realizar negociaciones que beneficien tanto al proveedor como la empresa.

Figura No. 3 Ventas anuales



Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

En la figura No. 3, se puede apreciar la baja en las ventas, la empresa debe implementar estrategias de ventas que le permitan incrementar las ventas. Dado que estas disminuyeron en el año 2019 un 3% con respecto al año 2018 y un 4% respecto al año 2017.

4.1.4.1. Diminución de utilidades

La baja en las ventas tiene un efecto financiero ya que las utilidades se ven afectadas por la disminución del mismo, en el año 2019 sus utilidades representan el 1%, siendo el mismo porcentaje para el año 2018, sin embargo, en el año 2017 las utilidades representaban el 4%, lo que significa que la empresa disminuyó sus utilidades en un 3% en el 2018 y no logró recuperarse en el año 2019.

Si la empresa realiza compras de productos al contado, genera falta de liquidez en su flujo de efectivo. El desabastecimiento de inventario reduce la rotación de inventario, sin embargo, existe el riesgo que también se incrementen, dado a que el cliente puede no adquirir los productos que están en existencia, eso generaría una reducción aun en las ventas, y por ende en la reducción de utilidades.

4.1.5. Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar, previenen de compras realizadas para la venta, los proveedores se concentran en un 80% del exterior, y el 20% de forma local. En el siguiente Tabla se mostrará actualmente como se conforma la cuenta por pagar, se clasifica de acuerdo a los días de vencimiento, para un control más ordenado.

Tabla No. 9 Antigüedad de cuentas por pagar (Cifras expresadas en quetzales)

ANTIGÜEDAD DE CUENTAS POR PAGAR	2017	%	2018	%	2019	%
0-30	2,027,554	15%	5,308,507	43%	2,584,364	32%
31-60	1,757,213	13%	2,952,262	24%	1,039,576	13%
61-90	1,351,703	10%	616,475	5%	1,041,313	13%
91-120	2,027,554	15%	1,232,951	10%	399,382	5%
Mas de 120	6,353,002	47%	2,219,311	18%	2,900,618	36%
TOTAL	13,517,027		12,329,506		7,965,253	

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

La tabla No. 9, presenta la antigüedad de cuentas por pagar, en la que se observa que las cuentas por pagar disminuyeron en los últimos dos años, en el año 2017 se observa que el mayor porcentaje de deuda, se concentra en los vencimientos de más de 120 días con un 47%, posteriormente para el resto de vencimiento es de forma proporcional, no obstante, las cantidades en los vencimientos de 91 a 120 días se considera que la cartera sigue elevada.

Para el año 2018, las cuentas por pagar redujeron, lo cual se refleja que la empresa realizó pagos a los proveedores, se puede observar que la deuda de más de 120 días ha mejorado, lo cual refleja que se realizaron compras de producto por el incremento que refleja en la cuenta por cobrar en los vencimientos de 0 a 30 días. Y para el año 2019, la cuenta mejora considerablemente, esto es bueno para la empresa, derivado a que las deudas disminuyen, sin embargo, sigue reflejando que, en los vencimientos de más de 120 días, se concentra un 36%, del total de las cuentas por pagar.

4.1.5.1. Reputación crediticia

La empresa refleja una cuenta por pagar muy elevada en los días de vencimientos de 91 a más de 120 días, esto afecta su récord crediticio, dado que el incumplimiento con los proveedores ocasiona, que los proveedores analicen los créditos que tienen otorgados a la empresa, que les incrementen los precios a los productos, o algo inesperado que les cancelen las ventas a crédito, lo cual para la empresa no es conveniente por la falta de flujo que está atravesando y la imagen reputacional podrá ser desfavorable. El incumplimiento en las cuentas por cobrar puede traer grandes consecuencias, entre ellas se pueden mencionar uno de los más importantes, la negación del financiamiento que deseen solicitar a entidades financieras, las probabilidades que las entidades lo aprueben pueden ser bajas, ya que no podrá garantizar la recuperación del financiamiento.

Por lo que se debe cuidar la reputación crediticia, para evitar una mala imagen.

4.1.6. Reducción de compras

Derivado a la falta de pago, la empresa redujo sus compras, esto no ha sido favorable dado que no cumple en su totalidad los requerimientos de los clientes.

Tabla no. 10 cuentas por pagar (Cifras expresadas en quetzales)

AÑO	TOTAL CUENTAS POR PAGAR	0-30	31-60	61-90	91-120	Más de 120
2017	13,517,027	2,027,554	1,757,213	1,351,703	1,757,213	6,353,002
2018	12,329,506	5,308,507	2,952,262	616,475	1,232,951	2,219,311
2019	7,965,253	2,584,364	1,039,576	1,041,313	399,382	2,900,618

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

La tabla No. 10, muestra la cartera de cuentas por pagar, en la que se puede observar que la empresa, tiene cuentas atrasadas con los proveedores, derivado a que su plazo de crédito otorgado es de 90 días, lo cual denota atrasos de cuentas con los proveedores, en los vencimientos de 91 a 120 días, y en los vencimientos de más de 120 días de atraso.

4.1.6.1. Incremento en los precios

Como resultado de la falta de pago con los proveedores, una de las consecuencias fue el incremento de precios a los productos, este es un factor que impide mantener los precios a los clientes.

4.1.6.2. Despachos pendientes de proveedores

Otro factor que afecta la falta de pago de proveedores, es que no realizan los despachos de sus pedidos en su totalidad, derivado a que cuentan con créditos y límites de compra, por lo que mantener la cuenta atrasada afectan las compras de la empresa.

Esto se refleja al momento que la empresa realiza sus pedidos al proveedor, y el proveedor únicamente entrega una parte del total de los pedidos, porque el límite de crédito otorgado a la empresa es menor al total de los pedidos.

También se ve reflejado en que la empresa tiene plazos de créditos de 90 días con los proveedores, sin embargo, la empresa tiene cuentas atrasadas con 120 días, por esta razón el proveedor retiene los pedidos de productos realizados por la empresa.

4.1.7. Ciclo de conversión de efectivo actual

El ciclo de conversión está compuesto por la rotación de las cuentas por pagar, cuentas por cobrar e inventario. Dichos cálculos reflejan el tiempo que transcurre cada uno de estos rubros en recuperarse. En cuanto a la cuenta cobrar, el tiempo que transcurre en pagar, y el tiempo que transcurre para vender los inventarios.

La empresa actualmente cuenta con un ciclo de conversión de efectivo de la siguiente manera:

Tabla No. 11 Ciclo de Conversión de efectivo

Índice	Fórmula		2017	2018	2019
Periodo promedio de cobro	$= \frac{\text{CXC}}{\text{Ventas}} \times 365$	=	165	160	165
Periodo promedio de pago	$= \frac{\text{Proveedores}}{\text{Costo de ventas}} \times 365$	=	158	175	131
Índice de rotación de inventario	$= \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas} * 365}$	=	137	192	181
Ciclo de Conversión de efectivo	$= \frac{\text{Cobros} + \text{Inventario}}{\text{Pagos}}$	=	143	177	216

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la empresa

En la tabla No. 11, se presentan los cálculos obtenidos de acuerdo a la información financiera proporcionados por la empresa, se entiende como ciclo de conversión de efectivo, la relación que existen entre el promedio de cobros, promedio de pago y días del inventario.

El Ciclo de conversión de efectivo demuestra cuantos días se tarda la empresa para transformar la venta de productos en efectivo, desde el momento que la empresa compra, hasta retornar el efectivo pagado por lo clientes.

Este indicador, se puede utilizar como una herramienta que permite no solo darse cuenta en cuantos días esta retornando el efectivo, sino en detectar si la operación de inventario, cuentas por cobrar y por pagar, si estás están rotando adecuada según las políticas de la empresa.

Figura No. 4 Conversión del efectivo



Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa

En la figura No. 4, se presenta el índice de conversión de efectivo de los años 2017, 2018 y 2019. Se puede apreciar la tendencia que el ciclo de conversión de efectivo mantuvo en los últimos 3 años un alza. La empresa ha tardado cada vez más en convertir sus ventas en efectivo, el inventario no rota, derivado a la baja en las ventas que tuvieron, las cuentas por cobrar se han mantenido en la misma tendencia, la empresa entre más retenga sus cuentas por pagar es mejor, dado que retiene el efectivo, sin embargo, no beneficia del todo dado que crea mala reputación e imagen de la empresa, y los proveedores cancelan los pedidos por incumplimiento.

Para el año 2019 el ciclo de conversión de efectivo representó 216 días, esto significa que la empresa tenía un promedio de 216 días para recuperar el efectivo.

4.2. Propuesta de Estados Financieros reestructurados como mejoras a la información financiera.

Para la elaboración del presente análisis financiero, se ha tomado como base las expectativas solicitada por el área financiera, tomando como valores óptimos para la optimización de indicadores, para lo cual se presenta un análisis que permitirá y reflejará si los datos proporcionados por la empresa, se encuentra dentro de los

estándares definidos, caso contrario se presentará valores modificados, en donde se podrá apreciar las mejoras que se puedan detectar para una gestión eficiente y oportuna que permita a la empresa tomar decisiones

Los principales indicadores financieros que serán de utilidad para el presente análisis, serán: la rotación de cuentas por cobrar, cuentas por cobrar e inventario.

Para efectos de este análisis la empresa determina como valores óptimos los indicadores financieros, con cual se estarán haciendo las comparaciones y análisis respectivo.

Tabla No. 12 Indicadores óptimos para análisis financiero

Empresa Privada de Tableros de Aglomerado		
Índices de Desempeño cuantitativos para el área financiera		
Razones Financieras		
Razón Financiera	Indicador Ideal	Explicación
Rotación de Inventario	4	Como mínimo los inventarios deben rotar 4 veces al año (90 días)
Rotación de proveedores	3	Como mínimo la cuenta por pagar debe rotar 3 veces al año (120 días)
Rotación de cuentas por cobrar	4	Como mínimo la cuenta por cobrar debe rotar 4 veces al año (90 días)
Días Pendientes de cobro	90	El máximo establecido para la recuperación de cuentas por cobrar es a 90 días
Días pendientes de pago	120	Como mínimo las cuentas por pagar se deben realizar a 120 días
Días de Inventario	90	Como mínimo el inventario debe permanecer en bodega 90 días

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

La tabla No. 12, muestra los indicadores óptimos para los análisis financieros proporcionados por la empresa, se puede visualizar que la empresa tiene los

indicadores establecidos, de acuerdo a las políticas definidas, razón por la que el presente análisis está enfocado al cumplimiento de las políticas ya establecidas.

4.2.1. Estados financieros reestructurados

De acuerdo al análisis y resultados obtenidos, se procede a realizar una propuesta de Estados financieros en donde se mejora la información financiera y por ende en los resultados de la operación, con el fin de disminuir el tiempo del ciclo de conversión de efectivo, en donde la empresa podrá convertir su efectivo en un menor tiempo.

Tabla No. 13 Estado de Situación Financiera reestructurado

Empresa Privada de Tableros de Aglomerado										
Estado de Situación Financiera										
Del 01 de enero al 31 de diciembre de los periodos 2017,2018,2019										
(Cifras expresadas en Quetzales)										
ACTIVO	2017	%	2018	%	Real 2019	Reestructurado 2019	REF	Real 2019	Reestructurado 2019	variacion
Activos Corrientes										
Efectivo	188,337	1%	374,379	1%	165,757	4,944,174		0%	13%	12%
Cuentas por Cobrar	17,761,558	56%	15,172,185	42%	14,054,166	9,275,750	1	38%	24%	-14%
Otras cuentas por cobrar	930,170	3%	1,625,602	5%	1,934,327	5,859,826	4	5%	15%	10%
Inventarios	11,668,828	36%	13,517,448	38%	11,044,944	8,835,955	2	30%	23%	-7%
Total activo corriente	30,548,892		30,689,614		27,199,195	28,915,705				
Activo No corriente										
Propiedad, Planta y Equipo	1,366,998	4%	4,981,902	14%	9,778,960	9,778,960		26%	25%	-1%
Gastos Anticipados	62,382	0%	85,097	0%	228,499	228,499		1%	1%	0%
Total activo no corriente	1,429,380		5,066,999		10,007,460	10,007,460				0%
Total Activos	31,978,272	100%	35,756,613	100%	37,206,655	38,923,165		100%	100%	0%
PASIVO Y PATRIMONIO										
Pasivo Corriente										
Cuentas por pagar comerciales	13,517,027	42%	12,329,506	34%	7,965,253	7,965,253	3	21%	20%	-1%
Otras cuentas por pagar	892,083	3%	1,019,859	3%	1,043,618	1,045,043		3%	3%	0%
Total pasivo corriente	14,409,110		13,349,365		9,008,871	9,010,296				
Pasivo No corriente										
Prestamos Bancarios Largo Plazo	5,017,848	16%	7,293,219	20%	13,120,831	13,120,831		35%	34%	-2%
Otras cuentas por pagar	4,153,552	13%	3,465,493	10%	6,874,308	6,874,308		18%	18%	-1%
Total pasivo no corriente	9,171,400		10,758,712		19,995,139	19,995,139				
Total Pasivos	23,580,510		24,108,077		29,004,010	29,005,435				
Patrimonio										
Capital en acciones	50,000	0%	5,073,444	14%	5,073,000	5,073,000		14%	13%	-1%
Reserva Legal	320,988	1%	332,268	1%	343,206	343,206		1%	1%	0%
Ganancias acumuladas	8,026,774	25%	6,242,825	17%	2,786,439	4,501,524	5	7%	12%	4%
Total Patrimonio	8,397,762		11,648,536		8,202,645	9,917,729				
Total de Pasivo y Patrimonio	31,978,272	100%	35,756,613	100%	37,206,655	38,923,164		100%	100%	

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

En la tabla No. 13, se presenta el Estado de Situación Financiera con datos reestructurados, tomando en consideración las siguientes referencias:

1) Cuentas por Cobrar: Se puede reflejar que unos de los cambios más representativos se concentran en la disminución de cuentas por cobrar, en los estados financieros reales del año 2019, las cuentas por cobrar representan el 38% de los activos, siendo este un porcentaje alto derivado al riesgo que contrae por ser este una cuenta de conversión de efectivo, en el Estado de situación Financiero.

Se determina que el porcentaje que representan en el año 2017 es del 56%, mientras que en el año 2018 es de 42%, reflejando una disminución con respecto al año anterior, y en el 2019 reestructurado del año 2019 se refleja que la cuenta por cobrar reducida en relación al año 2019 con los datos reales, este disminuye en un 14%, por lo que se cambia a un 24% del total de los activos.

Este nuevo saldo mejora los indicadores financieros que posteriormente se mostrarán, cabe mencionar que para la disminución de cuentas por cobrar, como estrategias se debe considerar las renegociaciones con los clientes, una de las renegociaciones podría ser, que la cuenta por cobrar mayor a 1 año, se le se traslade a plazos, con amortizaciones mensuales, a través de contratos legalizados, con cobro de intereses por el mantenimiento de la cuenta, este cambio tendrá efecto en el incremento en las otras cuentas por cobrar asimismo negociar con los clientes el pago de efectivo de un % determinado, para incrementar los rubros de bancos, para que la empresa obtenga liquidez, ya que la cuenta por cobrar no debe reflejar vencimientos a más de 120 días de atraso, en su antigüedad de cuentas por cobrar, también se consideran otras estrategias los cuales se detallarán posteriormente.

2) Inventarios: Esta cuenta al igual que las cuentas por cobrar representa un alto porcentaje en relación al total de los activos, lo cual incrementa el ciclo de conversión de efectivo, para el año 2019 en datos reales, esta cuenta

representa un 30%, en los estados financieros reestructurados representan un 23% del total de los activos.

El inventario no debe permanecer mucho tiempo en bodega, esto conlleva a una serie de casos como el daño del producto, o productos obsoletos, lo que representaría una pérdida para la empresa.

Figura No. 5 Inventario reestructurado al 2019



Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

En la figura No. 5 se observa el inventario en el año 2017 de Q 11,668,827, en el año 2018 refleja un monto de Q 13,517,447 y en el año 2019 refleja un monto de Q 11,044,944.36, para efectos de cálculo del ciclo de conversión de efectivo, los rubros son altos, ya que aporta al incremento del periodo de recuperación del efectivo, por lo que la intención es reducir el monto de inventario, para la disminución del ciclo de conversión de efectivo es por ello que con la reestructuración propuesta, el inventario debe reducir en un monto de Q 8,835,955. Esta disminución manifiesta una reducción de un 7% en relación del año 2019.

- 3) Cuentas por pagar:** En este caso las cuentas por cobrar se consideran oportuno no modificarse, esto obedece a que la empresa, debe retener el efectivo el mayor tiempo posible para poder enfrentar sus obligaciones, siempre

y cuando los proveedores se los permitan, se debe considerar que al no realizar los pagos puntualmente los proveedores pueden reaccionar incrementando los precios, cobro de intereses, entre otros. Es importante que la empresa dentro de las estrategias a utilizar tome en cuenta, la renegociación con el proveedor, esto le permitirá dar confiabilidad, certeza de la deuda, y mejore las condiciones de créditos y de precios.

Figura No. 6 Cuentas por pagar reestructuradas para el año 2019



Fuente: Elaboración propia, con los datos proporcionados por el área

En la figura No. 6, se puede observar que las cuentas por cobrar no tuvieron modificaciones en la reestructuración del año 2019, se puede observar que se mantiene, esto con el fin de mejorar los indicadores financieros. No obstante, en los años 2017 y 2018 las cuentas por pagar representaban el 42% y 34% más que en la actualidad, esto quiere decir que la empresa, ha pagado a sus proveedores y ha mejorado el cumplimiento de sus obligaciones.

- 4) Otras cuentas por cobrar:** En esta cuenta se observa el incremento, derivado a la estrategia planteada en la disminución de cuentas por cobrar, la opción más viable e inmediato, fue reclasificar las cuentas vencidas a más de 120 días, tomando la deuda de los clientes con vencimientos mayores a 1 año. Es

importante aclarar que la decisión que la deuda se replantea con los clientes en los vencimientos mayores a un año 1, se debe a que hay clientes que sus deudas tienen hasta 3 años de vencimientos, lo cual no han podido cancelar la deuda, por lo las estrategias a implementar por la empresa no deben ser drásticas, de esta manera el cliente buscará los medios para hacer efectivo los pagos.

Figura No. 7 Otras cuentas por cobrar reestructuradas año 2019

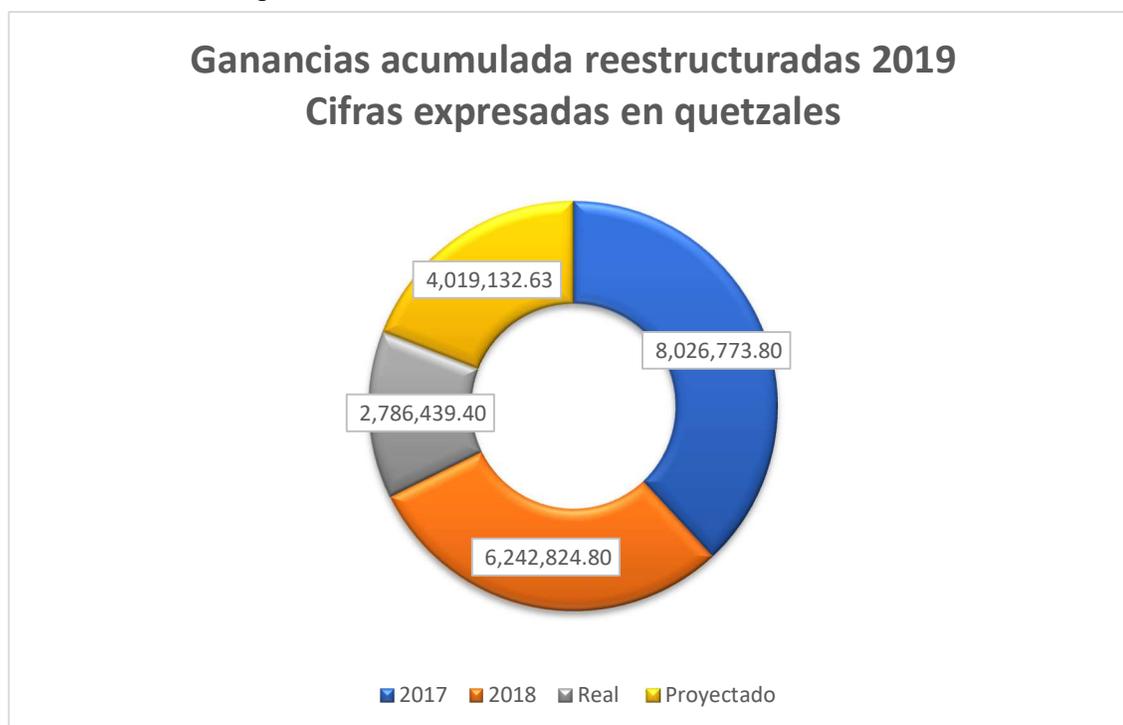


Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la empresa

La figura No. 7, representa el rubro de otras cuentas por cobrar reestructuradas para el año 2019. Las otras cuentas por cobrar, se incrementa con el fin de absorber las cuentas por cobrar que se disminuyeron, el objetivo de esta estrategia, es poder trasladarle al cliente, a una cuenta a corto plazo, con incremento de intereses, y así dejar saldos en la cuenta por cobrar, más certeros. El que los montos apalancados de cuentas por cobrar se mantengan en la cartera no significa que se recuperará en un menor tiempo posible, dado que hay créditos con más de 3 años, esto ya no representa una cuenta por cobrar corriente, por tal razón se reestructura como se planteó.

- 5) **Ganancias acumuladas:** Otro efecto se observa en la cuenta de ganancias acumuladas, esto se debe a que una de las estrategias indiscutiblemente se debe al incremento de las ventas, la empresa genera poca utilidad, siendo este un factor que no permite tener mayores ingresos, por lo que se deben incrementar las ventas.

Figura No. 8 Ganancias acumuladas reestructuradas año 2019



Fuente: Elaboración propia, con datos proporcionados por la empresa

La figura No. 8, de ganancias acumuladas reestructuradas 2019, representa el crecimiento en las ganancias acumuladas, por el incremento en ventas que se propone, cabe aclarar que el momento que las ventas se incrementen, o los gastos disminuyan, habrá una mejor rentabilidad, y esto se verá reflejado en la utilidad neta del Estado de Resultados Integral, siendo de un 3% respecto a los datos reales del año 2019.

Para efectos de esta figura No. 8 se puede observar que las ganancias en el 2019 son de Q 2,786,439 teniendo un incremento a Q 6,242,824, lo que se nota que la utilidad bruta incrementó con los saldos reestructurados.

Tabla No. 14 Estado de Resultado actual y reestructurados 2017,2018 y 2019

<u>Empresa Privada de Tableros de Aglomerado</u>										
<u>Estado de Resultado Integral</u>										
<u>al 31 de diciembre de los periodos 2017, 2018, 2019</u>										
<u>(Cifras expresadas en Quetzales)</u>										
	<u>2017</u>	<u>%</u>	<u>2018</u>	<u>%</u>	<u>Real</u> <u>2019</u>	<u>Reestructurado</u> <u>2019</u>	<u>Ref</u>	<u>Real</u> <u>2019</u>	<u>Reestructurado</u> <u>2019</u>	<u>variación</u>
Ventas netas	39,264,989		34,604,812		31,032,476	37,238,971	1			
(-) Costo de venta	- 31,148,773	79%	- 25,672,197	74%	- 22,249,155	- 26,812,059	2	72%	72%	0%
Utilidad Bruta	8,116,215	21%	8,932,614	26%	8,783,321	10,426,912		28%	28%	0%
Gastos de operación:										
(-) Gastos de administración y venta	- 6,288,013	16%	- 7,429,845	21%	- 7,030,189	- 6,678,679	3	23%	18%	-5%
Utilidad en operaciones	1,828,202	5%	1,502,769	4%	1,753,132	3,748,233		6%	10%	4%
(-) Gastos financieros	- 495,618	1%	- 995,730	3%	- 2,198,970	- 2,198,970		7%	6%	-1%
Productos financieros	771,869	2%	24,214	0%	737,516	737,516		2%	2%	0%
Otros ingresos										
Utilidad antes del impuesto sobre la renta	2,104,454	5%	531,253	2%	291,678	2,286,779		1%	6%	5%
(-) Impuesto sobre la renta	526,113	1%	132,813	0%	72,920	571,695	4	0%	2%	1%
Resultado integral	1,578,340	4%	398,440	1%	218,759	1,715,084	5	1%	5%	4%

Fuente: Elaboración propia con la información proporcionada por la empresa

Derivado de los cambios realizados en el Estado de Situación Financiera, tiene efecto en el Estado de Resultado Integral siendo las cuentas afectadas:

1) Ventas: para mejorar los índices financieros, se ha considerado el incremento de las ventas, como factor de mejoramiento de los rubros y resultados para la empresa. Se considera que como mínimo las ventas deben incrementar alrededor del 20% con relación a las ventas del año 2019.

La empresa debe incrementar las ventas ya que actualmente está generando pocos resultados y por ende pocos ingresos. La empresa debe considerar estrategias para el crecimiento de las ventas, se puede mencionar algunas importantes como:

- Realizar estudios de mercado
- Buscar nuevos clientes
- Buscar nuevos nichos de mercado

- Capacitar al personal de ventas
- Implementar nueva línea de productos
- Implementar el desarrollo de marketing

2) Costo de Ventas: Derivado al incremento de ventas, los costos de ventas se mantienen en un porcentaje del 72%, teniendo un margen de ganancia bruta de 28%, no se recomienda incrementar los precios, derivado a que esto no logrará el incremento de las ventas.

3) Gastos de Administración y de Ventas

Con el fin de poder hacer un análisis general para incrementar la rentabilidad de la empresa, es necesario la evaluación de los gastos de administración y de ventas, en la propuesta previa se realiza una reducción del 5% del total de los gastos 2019, lo cual da como resultado una disminución del 5% en un análisis horizontal de Estados Financieros. Es importante que la empresa evalúe los gastos que no sean estrictamente necesarios, para poder tener una mejor rentabilidad

4) Impuesto Sobre la Renta: Esta cuenta refleja incremento derivado al incremento de ventas, por lo que la empresa debe estar dispuesta a pagar mayores impuestos y cumplir con el normativo, derivado a la mejora de sus ventas y por ende en sus resultados, el impuesto determinado por la ley de Actualización Tributaria 10-2012 el impuesto a pagar es del 25% sobre las utilidades después de gastos financieros. Al momento de incrementar las ventas, se tendrán mejores resultados en utilidades, por lo que el impuesto del 25% de ISR, el monto estará incrementando.

El impuesto sobre la renta actualmente representa un 0% de las ventas, al incrementar las ventas, el impuesto sobre la renta incrementa un 2% con relación a las ventas, según el análisis vertical del Estado de Resultado Integral.

5) Resultado Integral: Esta cuenta se ve afectada de forma positiva, ya que el margen de ganancia neta incrementa al 4%, con el fin de mejorar sus condiciones y rentabilidad para la empresa.

4.2.2. Análisis de las cuentas por Cobrar

Este análisis comprende, las mejoras que se pueden presentar en una cuenta por cobrar, y las estrategias a utilizar que servirán para mejorar los indicadores financieros de la empresa.

Figura No. 9 Análisis de cuentas por cobrar reestructuradas



Fuente: Elaboración propia, con la información proporcionada por la empresa

En la figura No. 9 se observa la disminución que contiene las cuentas por cobrar en el Estado de Situación Financiera reestructurados.

La disminución que se muestra corresponde al 34% con respecto a los datos del año 2019.

Se considera oportuno implementar las siguientes políticas para la disminución de cuentas por cobrar.

- Negociar condiciones de crédito con los clientes, principalmente con los clientes que tienen una cuenta por cobrar arriba de los 90 días de vencimientos.
- Solicitar garantías a los clientes: Normalmente las garantías corresponden a bienes propiedad del cliente.

- Tener toda la documentación importante en archivos o fichas de clientes como: facturas originales firmadas por los clientes, el estudio de buró, información financiera, pagarés, evidencia del cobro, documentación legal dentro de los que se incluye, representación legal, patentes, RTU, y todos los que se considere necesario, esto con el fin de proceder con alguna demanda legal si así se considerara necesario. Estos documentos deben solicitarse a los clientes, con actualización de datos de expedientes, lo que se recomienda que la empresa actualice datos una vez al año.

Solicitar estos requisitos previos a la autorización del crédito. Está es una función que corresponde al encargado de créditos y cobros.

- Clasificar el crédito de más de 1 año a crédito a corto plazo con garantías.
- Solicitar al cliente que realice un crédito bancario, para cancelar la deuda con la empresa. Esta parte es importante y seria de mucho beneficio para la empresa, sin embargo, se necesita que se tenga con el cliente una confianza que le permita tener una amplia comunicación y aceptar los requerimientos de la empresa.
- Disminuir las condiciones de crédito, actualmente la condición óptima es de 90 días, según los datos proporcionados por la Gerencia Financiera, este indicador aún se considera alto, por las condiciones de flujo con las que cuenta la empresa, por lo que lo ideal sería disminuirlo a 60 días. Esta nueva política estaría aplicando para todos los clientes que aún no tienen crédito autorizados, y que se esté evaluando autorizarles crédito, considerar 60 días como máximo.
- Establecer límites de créditos, pero sobre todo respetarlos para poder gestionar adecuadamente la cartera de clientes.
- Contratar agencias de cobros, para que se les dé un seguimiento personalizado y continuo a los clientes con morosidad alta. Estas agencias de cobros estarán haciendo gestión de cobros, para aquellos clientes, que se resistan a pagar, tomando en cuenta que las agencias de cobros tienen un costo del 3% sobre el monto recuperado, sin embargo, el costo financiero de los bancos es un monto del 10% que no estaría pagando la empresa.

- Cobrar interés a los clientes por las deudas atrasadas, el cual podría ser de 1%, lo cual no es un riesgo dado que la empresa está financiando los créditos de los clientes, tomando en consideración que las entidades bancarias cobran un 10% en adelante.
- Utilizar el factoraje con los bancos, esto con la autorización de los clientes.
- Requerir seguros de crédito por las deudas obtenidas.
- Actualizar sus políticas de crédito.
- Utilizar descuentos por pronto pago

4.2.3. Indicadores Financieros para determinar el ciclo de conversión de efectivo

Para efectos de este análisis, se utilizaron los indicadores de las cuentas contables que integran el ciclo de conversión de efectivo, como lo son las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar, el análisis va en función a los últimos 3 años, siendo los años 2017,2018 y 2019, en comparación con la reestructuración con los datos del año 2019.

Tabla No. 15 Cálculo de razones financieras del ciclo de conversión de efectivo

Indice		Fórmula		2017	2018	Real 2019	Proyectado 2019
Rotación de Inventario	=	Costo de Ventas	=	2.67	1.9	2.01	3.03
		Inventario					
Rotación de proveedores	=	Costo de Ventas	=	2.3	2.08	2.79	3.37
		Proveedores					
Rotación de cuentas por Cobrar	=	Ventas	=	2.21	2.28	2.21	4.01
		Cuentas por Cobrar					
Periodo promedio de cobro	=	CXC	=	165	160	165	91
		Ventas					
		365					
Periodo promedio de pago	=	Proveedores	=	158	175	131	108
		Costo de ventas					
		365					
Indice de rotación de inventario	=	Inventario	=	137	192	181	120
		Costo de Ventas*365					
Ciclo de Conversión de efectivo	=	Cobros+Inventario - Pagos	=	143	177	216	103

Fuente: elaboración propia, con datos proporcionados por la empresa

En la tabla No. 15 se puede observar las razones financieras que arrojan los estados financieros de acuerdo a la información en los años 2017 al 2019, para lo cual se muestra que los índices financieros de cuentas por cobrar, inventario, reflejan índices muy elevados, lo que proporciona un ciclo de conversión de efectivo lento.

Teniendo como rotación de inventario, proveedores y cuentas por cobrar, una rotación de 2 veces al año, para lo cual representa 181 días de inventario en el año 2019, esto quiere decir que la empresa rota sus inventarios a cada 181 días, para convertirse en efectivo. El promedio de pago rota a cada 131 días en el año 2019, es decir la empresa paga a cada 131 días a sus proveedores, y por último la cuenta por cobrar rota a cada 165 días, el cual se interpreta que la empresa, cobrar a sus clientes a cada 165 días en el año 2019.

De acuerdo a estos indicadores el ciclo de conversión de efectivo, en el año 2019 corresponde a 216 días, lo que significa que la empresa debe financiarse durante esos 216 que no generara ingresos. Para efectos del análisis de información reestructurada, el ciclo de conversión de efectivo disminuye a 103 días, lo cual representa una disminución del 52%.

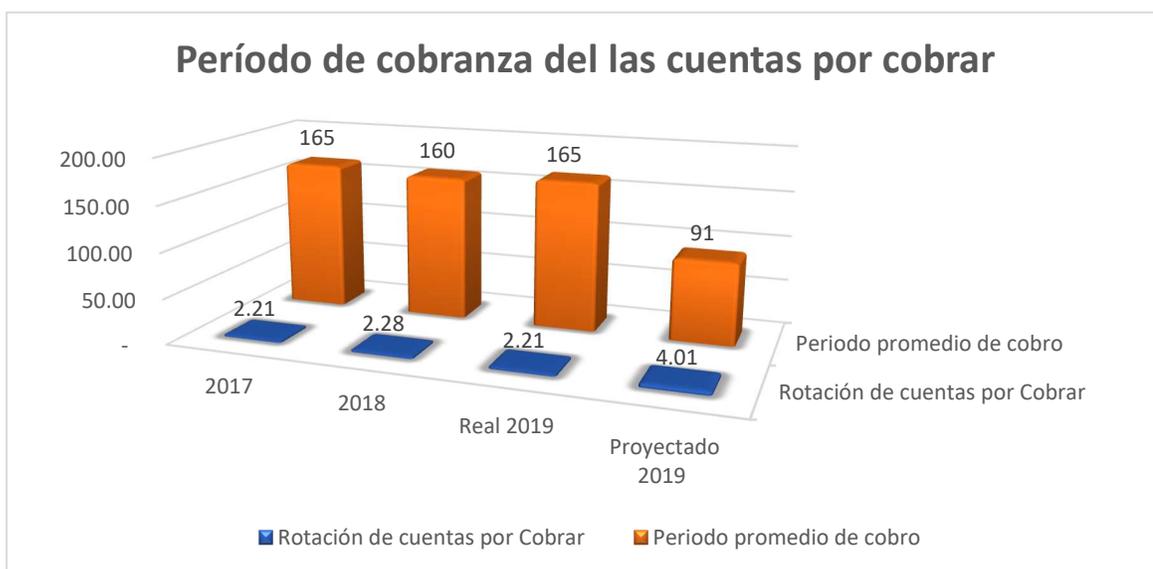
El ciclo de conversión de efectivo, está conformado por el ciclo operativo y el ciclo de pago, siendo el ciclo operativo, el tiempo promedio que ha transcurrido desde el momento que se vende el inventario y el tiempo en que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo. Para determinarlo se utiliza la siguiente formula:

Fórmula: $CCE = PCI + PCC - PCP$, en donde el periodo promedio de inventario, se suma con el periodo promedio de cuentas por cobrar, y se resta el periodo promedio de pagos.

4.2.3.1. Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar

El objetivo de este indicador es determinar los días en que demora a la empresa el retornar del efectivo, así como también determinar cuántas veces al año la empresa rota ese efectivo.

Figura No. 10. Análisis del periodo de cobranza de cuentas por cobrar



Fuente: Elaboración propia, con los datos proporcionados por la empresa

La figura No. 10 presenta el análisis del periodo de cobranza de cuentas por cobrar, en el cual se puede apreciar que en los últimos 3 años, que la empresa se ha mantenido en el índices del 2, para la empresa significa que las cuentas por cobrar rotan dos veces al año, es decir para el año 2017 su rotación fue de 2.21, o en el entendido que las cuentas por cobrar tienen un promedio de cobro de 165 días, para el año 2018 reflejó una rotación de 2.28 y cobro su efectivo a cada 160 días y para el 2019, refleja una rotación del 2.21, siendo su recuperación a cada 165.

Como se puede observar la rotación y el periodo de recuperación no mejoró durante esos últimos años, por lo que es necesario e importante que las cuentas por cobrar no se excedan a 90 días, por lo que para efectos de este análisis, se requiere que las cuentas por cobrar tenga un índice de rotación de un mínimo de 4 veces al año, siendo este su recuperación a cada 91 días, esto quiere decir que para que la empresa logre estos indicadores es necesario efectuar 2 puntos importantes, la primera es que deben disminuir el periodo de recuperación, y la segunda es que se deben mejorar las estrategias de cobros (ver punto 4.2.2), de esta manera la empresa logrará disminución de su cartera apalancada, considerando que según el histórico de algunos clientes, no han sido puntuales en sus pagos, por diferentes motivos, la empresa con

los créditos otorgados refleja que está financiando las operaciones de sus clientes, sin embargo está incumpliendo sus metas, afectando su rentabilidad, y porque no decir sus obligaciones. Por lo que es necesario que la empresa implemente un plan de recuperación de sus operaciones, para mejorar sus resultados.

La empresa debe motivar las ventas de contado, utilizando estrategias de ventas, así como también debe motivar a los clientes al pago de sus créditos en el tiempo estipulado, utilizando descuentos sobre pronto pago, u otra estrategia que sea de utilidad. También es importante que la empresa capacite al personal a cargo de la cobranza para tener mejores resultados.

Hay estrategias como ventas de pagos anticipadas, este consiste en motivar al cliente a comprar lotes de productos, dando anticipos al mismo, por lo que la empresa estaría financiándose de estas ventas anticipadas, ya que estaría generando flujo.

La empresa debe conocer a los clientes, y mantener una relación más cercana, con el fin de no perder el negocio, así como tampoco correr el riesgo de la no recuperación, esto ayudará a la empresa a mejorar su gestión.

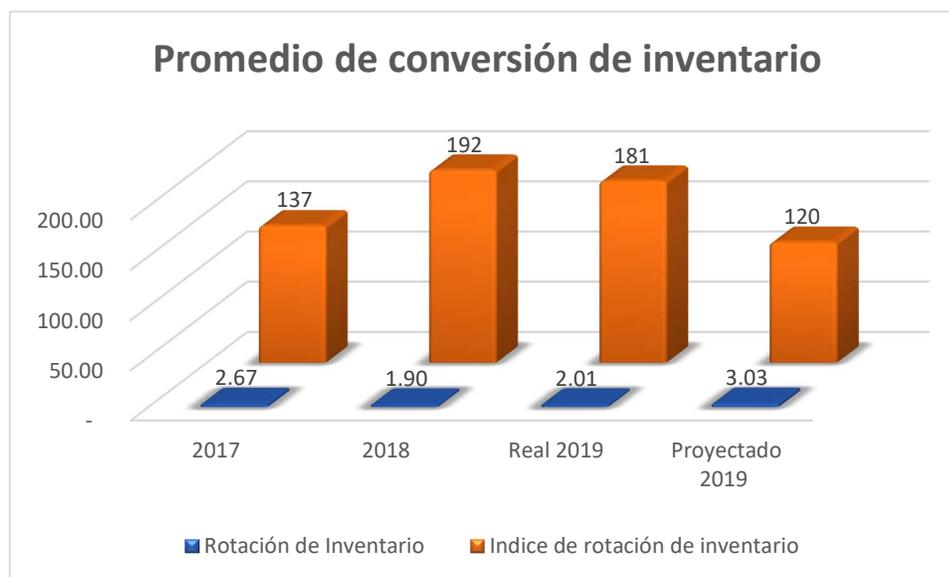
Por lo que el efecto de las cuentas por cobrar en el ciclo de conversión de efectivo, es que incrementan los días en que la empresa debe financiar sus obligaciones, dado que refleja el tiempo promedio que la empresa requiere para convertir las cuentas por cobrar en efectivo, afectando la liquidez, y provocando incumplimiento a sus obligaciones.

Las cuentas por cobrar son importantes para que una empresa retorne su inversión, a través de la gestión, y administración de la cartera de clientes. Es por ello que se deben tomar decisiones inmediatas al determinar el incumplimiento de clientes, con el afán de no incrementar los saldos y continuar con poca rotación de efectivo.

4.2.3.2. Periodo de conversión del inventario

El objetivo de este indicador es determinar el tiempo en que la empresa vende el inventario, y el tiempo que se tarda para convertirlo en efectivo.

Figura No. 11 Análisis del promedio de conversión del inventario de los últimos 3 años y reestructurados.



Fuente: Elaboración propia, con datos proporcionados por la empresa

La figura No. 11, muestra el análisis del promedio de conversión del inventario de los últimos 3 años, asimismo incluye el escenario con datos reestructurados. Se puede apreciar que el inventario de la empresa de los últimos 3 años, comprende un promedio de rotación de 2.19, esto significa que los inventarios se han mantenido mucho tiempo almacenados, lo cual significa que las ventas no están siendo eficientes para alcanzar una rotación moderada, y el promedio de recuperación de los 3 años se concentra en 170 días, para efectos de mejora la rotación de inventario debe ser como mínimo de 4, es decir el inventario debe rotar como mínimo 4 veces al año, o a 90 días como máximo.

La reestructuración para mejorar el índice de rotación implica disminuir los inventarios, a través del incremento de las ventas. Se necesita que la empresa, incremente las ventas, para poder tener una pronta recuperación de la inversión de los inventarios, existen estrategias que pueden utilizar para mejorar la rotación del mismo, por lo que se pueden mencionar algunas:

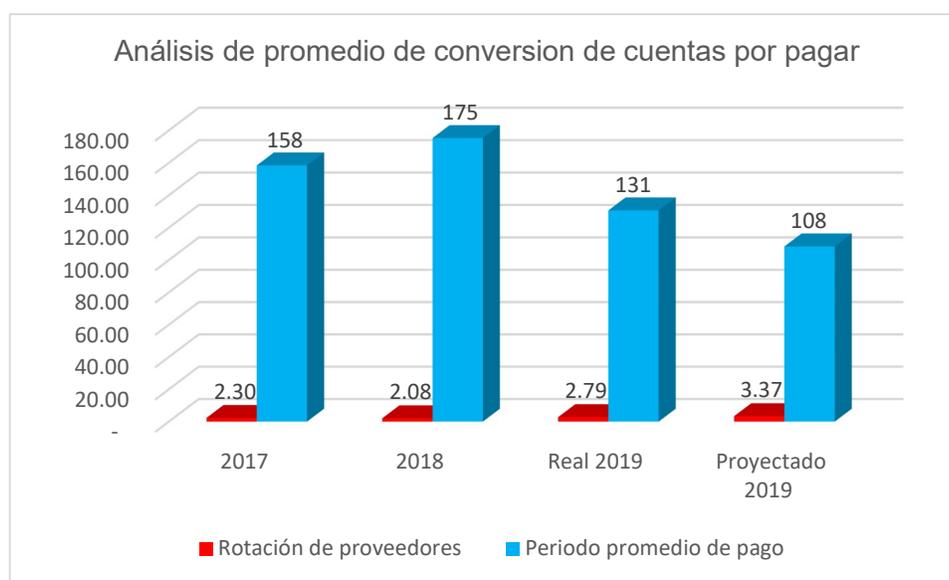
Buscar clientes nuevos, crear promociones de ventas, invertir en marketing para sus productos.

Cabe aclarar que lo reestructurado se debe a un comportamiento que se trae en los índices, lo cual se está utilizando el mínimo de rotación y de periodo de recuperación, para alcanzar una mejor fluidez para la recuperación del efectivo.

4.2.3.3. Periodo de conversión de cuentas por pagar

Este índice financiero tiene por objetivo, reflejar en cuanto días está la empresa pagando sus obligaciones, y cuantos días la empresa realiza sus pagos.

Figura No. 12 Análisis de promedio de conversión de cuentas por pagar



Fuente: Elaboración propia, con datos proporcionados por la empresa

En la figura No. 12, se observa en los años 2017 y 2018 cuentas por pagar entre 158 y 175 días, con una rotación de 2.30 y 2.08 respectivamente, para el año 2019, el indicador disminuyó, es decir la empresa se tarda 131 días para pagarle a los proveedores, para efectos de este análisis se recomienda que la empresa busque nuevas negociaciones con los proveedores, utilice también estrategias de compras por ejemplo: solicitar mejores precios, créditos más altos, tomando las precauciones de no

sobrepasar los créditos de pago, ya que de lo contrario podrían haber consecuencias como: cancelación de pedidos, cancelación de contratos, incremento en los precios.

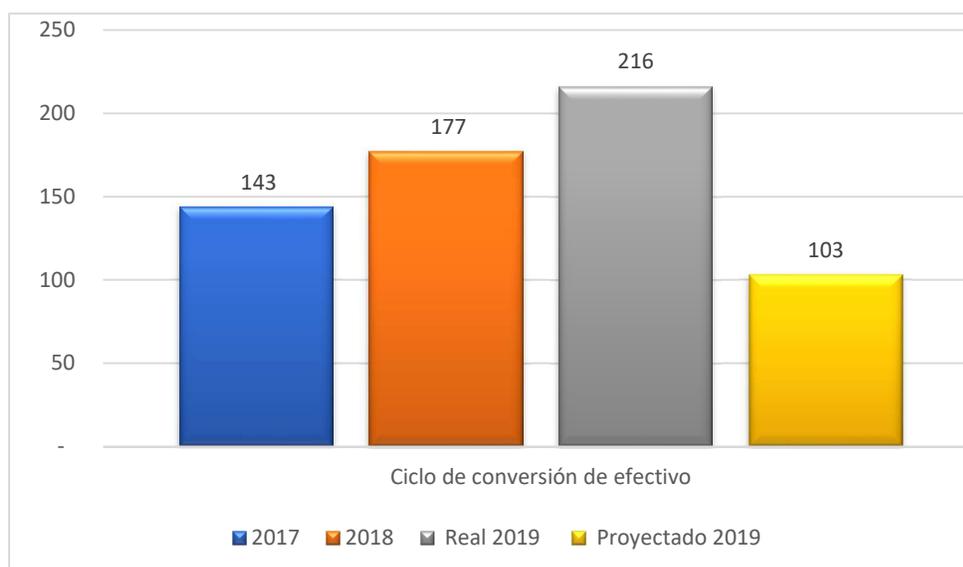
Como resultado del análisis de la reestructura del Estado de Situación Financiera, el efecto en las cuentas por pagar disminuyó a 108 días, si se incrementan las ventas, incrementan los costos de ventas, esto quiere decir que, si no hay compras el índice de la cuenta por pagar disminuye.

Hay que tomar en cuenta que la empresa está atravesando por tiempo difíciles, lo que significa que mientras no esté rotando eficientemente sus inventarios, la empresa detenga sus compras, derivado a que el inventario estaría aumentado, esto significa que la rotación del inventarios nuevamente vuelve a incrementar, sin embargo entre más tiempo la empresa retenga el efectivo mejor uso le dará al mismo, el índice de rotación y promedio de pago disminuye por el efecto de la proyección de incremento de las ventas.

4.3. Determinación del ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo, es aquel que presenta el apalancamiento operativo de la empresa, a través de este indicador se determina cuanto necesita la empresa financiar sus operaciones, en la que, si el ciclo de conversión de efectivo es positivo, se interpreta que la empresa tiene un monto del que necesita financiarse para poder cumplir con sus obligaciones, por lo que el resultado positivo indica que la empresa paga antes de recuperar su cuenta por cobrar. Por el contrario, si la empresa tiene un resultado negativo, esto indica que la empresa gestiona adecuadamente su cuenta por cobrar y cada uno de los componentes del ciclo de conversión de efectivo, por lo que significa que la empresa cobra antes de realizar sus pagos, o bien que sus ventas de contados fueran mayores a las ventas al crédito.

Figura No. 13 Ciclo de conversión de efectivo últimos 3 años y reestructurados



Fuente: Elaboración propia, con los datos proporcionados por la empresa

En la figura No. 13 se determina que el ciclo de conversión de efectivo en los últimos 3 años ha tenido comportamientos radicales, presentan un indicador elevado, cabe aclarar que el ciclo de conversión de efectivo, muestra los días que la empresa debe financiar por lo que, a mayor cantidad de ciclo de conversión de efectivo, mayor es el tiempo en que la empresa debe financiar sus obligaciones.

Se puede apreciar que en el año 2017 el ciclo de conversión de efectivo se encontraba con 143 días en que la empresa debía financiarse, para el año 2018 el ciclo de conversión de efectivo incremento 24% respecto del año anterior, en el 2019, siguió en incremento a un 22% en relación al año 2018, lo que se puede observar que el ciclo de conversión de efectivo no ha disminuido, por lo que se presenta una reestructuración tomando como base los datos del año 2019, el ciclo de conversión de efectivo disminuye en un 52%, lo cual disminuye los días en que la empresa debe financiarse.

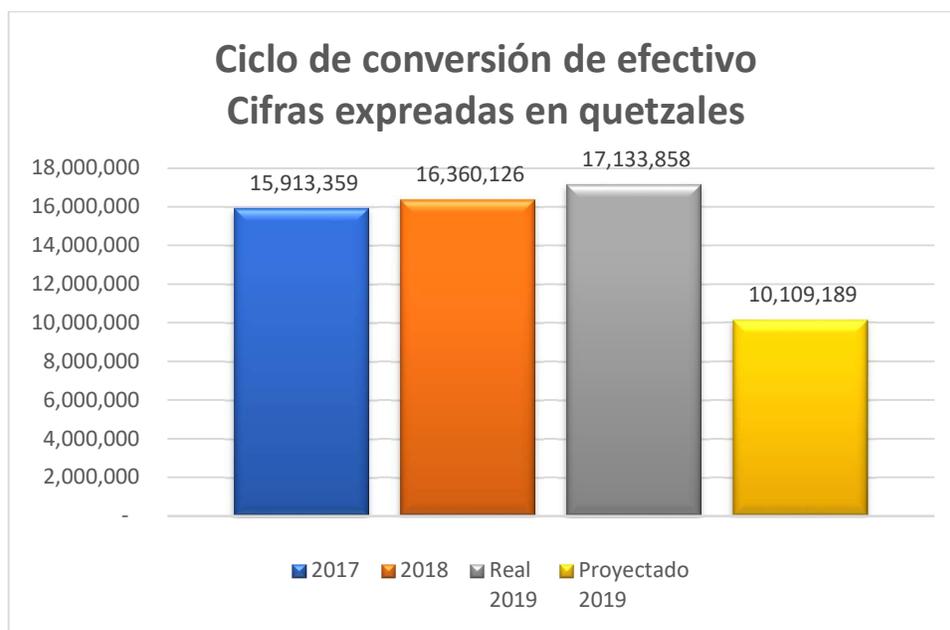
La empresa refleja un indicador que efectivamente requiere de financiamiento, razón por la que se propone en los estados financieros reestructurados, un mejor resultado, sin embargo sabiendo la situación en que la empresa se presenta, los datos no pueden

variar drásticamente, porque se estaría reflejando superficialmente el resultado, estos que se sugieren se presentan con la intención que en un corto plazo la empresa pueda mejorar sus indicadores, siendo conservadores en los cambios que se realicen, que con las técnicas y estrategias en un plazo no mayor a 1 año los resultados puedan ser favorables.

4.3.1. Representación monetaria del ciclo de conversión de efectivo

Este representa monetariamente cuanto la empresa debe financiarse de acuerdo a los días que se determinaron.

Figura No. 14 Ciclo de conversión de efectivo en representación monetaria



Fuente: Elaboración propia, con los datos proporcionados por la empresa

La figura No. 14 refleja el ciclo de conversión de efectivo reestructurado, el cual esta representado de forma monetaria, el monto que la empresa debe financiar siendo de Q 10,109,189, derivado a que, con la restauración de datos, el flujo de conversión de efectivo se considera de 103 días como resultado de la información financiera reestructurada, de acuerdo a las mejoras y propuestas presentadas. De lo contrario,

la empresa deberá financiar Q 17,133,858, lo que significa que la empresa, puede buscar financiamientos con bancos, proveedores, o la realización de reinversión.

En un mundo ideal el ciclo de conversión de efectivo no es mayor a 30 días, la empresa en la actualidad no tienen una gestión adecuada de sus operaciones, lo cual implica que tenga efectos en otros factores, esto se maneja como un dominó que al quitar una pieza, el resto se cae, así funcionan las operaciones de una empresa, si un rubro no cumple con los estándares requeridos, los efectos podrán ser drásticos, tal es el caso del efecto de las cuentas por cobrar y su ciclo de conversión de efectivo.

Si las cuentas por cobrar incrementan, la empresa no tendrá los ingresos necesarios para cumplir con sus compromisos, esto también limita a que la empresa realice sus compras ya sea de productos, o de gastos administrativos, sin embargo, al no abastecerse de inventario, puede surgir una disminución de las ventas, y si las cuentas por pagar no se encuentran al día, los efectos podrían ser: cancelaciones de pedidos, incrementos de precios entre otros. Por lo que la clave radica en la gestión adecuada de las cuentas por cobrar, siendo este una pieza importante en la recuperación del efectivo.

El administrador financiero deberá analizar los rubros que reflejan los Estados Financieros constantemente, ya que, a través de estos, detectará si las operaciones están siendo eficientes, si las operaciones están reaccionando en óptimas condiciones, de lo contrario podrá actuar de inmediato tomando decisiones acertadas para enderezar las desviaciones de rubros a un nivel requerido por los accionistas.

5. CONCLUSIONES

1. El efecto de las cuentas por cobrar en el ciclo de conversión de efectivo, es que incrementa los días en que la empresa debe financiar sus obligaciones, reflejando el tiempo promedio que la empresa requiere para convertir las cuentas por cobrar en efectivo, afectando la liquidez, y provocando incumplimiento a sus obligaciones, contando con 143 días para el año 2017, 177 días para el año 2018 y 216 días para el año 2019, lo cual refleja que la empresa podría verse en la incapacidad de cubrir con sus obligaciones.
2. Una de las causas principales que ha provocado la falta de recuperación de efectivo, es la falta de cumplimiento de políticas de crédito, debido a que a través de estas políticas permiten tomar control de las cuentas por cobrar y tomar decisiones oportunas, teniendo como efecto el incremento del índice de ciclo de conversión de efectivo, la falta de pago de sus obligaciones, desabastecimiento de productos para la venta, y por ende la falta de liquidez de la empresa.
3. El ciclo de conversión de efectivo está integrado por el periodo promedio de cobro, periodo promedio de pago y el índice de rotación de inventario, los indicadores financieros de cuentas por cobrar e inventario reflejan un alto indicador, teniendo como resultado el incremento del ciclo de conversión de efectivo.
4. La empresa cuenta con un periodo promedio de cobro en el año 2017 de 165 días, lo que significa que los clientes pagan sus deudas a cada 165 días, en el año 2018 la disminución del periodo únicamente se refleja en 5 días, dado que su periodo promedio de cobro es de 160 días, y para el año 2019 el indicador no mejoró, por el contrario, siguen siendo 165 días como en el año 2017.
5. El rubro de cuentas por cobrar es una cuenta que representan los derechos de la empresa, ya que son los créditos que la empresa ha otorgado a los clientes por la venta de productos y servicios. Este refleja un alto porcentaje en el estado de situación financiera, en el año 2017 refleja el 56% del total de los activos, mientras que en el 2018 refleja el 42%, denota una disminución del 14%,

mientras que en el año 2019 refleja 38%, lo cual disminuye un 4% con relación al año anterior.

6. Las cuentas por cobrar cumplen una función relevante dentro de las operaciones de la empresa, si estas se incrementan y no retornan a corto plazo, la empresa tendrá problemas de liquidez, y conlleva una serie de problemas que limitaran de alguna manera el resto de la operación, lo cual se ve reflejado en el ciclo de conversión de efectivo.
7. Para la empresa la rotación del inventario ideal corresponde a 4 veces al año, la información refleja que en el año 2017 la rotación del inventario es de 137 días, para el año 2018 192 días y para el año 2019 refleja un índice de rotación de 181 días, por lo que se puede observar que, en ninguno de los años, la empresa ha logrado tener un índice esperado, lo cual aporta a que el índice del ciclo de conversión de efectivo incremente.
8. El periodo promedio de pago, es otro factor que conforma el ciclo de conversión de efectivo, para la empresa el periodo promedio de pago ideal corresponde a 120 días, sin embargo, en el año 2017 cuenta con un promedio de pago de 158, para el año 2018 175 días y para el año 2019 131 días, la empresa ha retardado los pagos con más días al esperado, como efecto de los pocos ingresos que se perciben.
9. El ciclo de conversión de efectivo, muestra la cantidad de días en que la empresa está recuperando su efectivo, por lo que, si su resultado es negativo, significa que la empresa está teniendo ingresos suficientes para enfrentar sus obligaciones, por el contrario, la empresa representa incapacidad para cubrir sus necesidades, por lo que deberá optar por financiar o cubrir sus gastos con recursos propios.

6. RECOMENDACIONES

1. La empresa debe reducir las cuentas por cobrar, a través de su periodo promedio, lo cual permitirá el incremento en la rotación de cuentas por cobrar, y por ende la disminución del periodo promedio de cobro. La disminución de estos rubros, aportaran a la disminución del ciclo de conversión de efectivo, por lo que la empresa podrá contar con liquidez inmediata para cubrir sus obligaciones a corto plazo.
2. La empresa deberá evaluar y actualizar las políticas de crédito, así como velar el cumplimiento de las mismas, implementando estrategias para la recuperación eficiente del efectivo, debiendo establecer plazas y límites de créditos, con el fin de evitar el incremento de las cuentas por cobrar, y tener los ingresos necesarios para la continuidad de sus operaciones.
3. Para disminuir los indicadores del ciclo de conversión de efectivo la empresa deberá buscar estrategias de ventas para convertir el inventario en efectivo en un tiempo prudente y de esta manera disminuirá el índice de rotación de inventario; esto permitirá que la empresa disminuya los montos de inventarios, de igual manera debe disminuir las cuentas por cobrar a través de políticas y estrategias, y retener el promedio de pago, para que la empresa disminuya su ciclo de comercio de efectivo.
4. Dentro de las políticas de crédito que la empresa puede implementar se pueden mencionar; los descuentos por pronto pago, ofrecer planes de pagos, realizar seguimientos oportunos de las cuentas con los clientes, de tal manera que los clientes se sientan presionados para realizar el pago de sus deudas, dado que los únicos que están afectando su capital de trabajo es la empresa quien otorga el crédito.
5. Las cuentas por cobrar representan un número considerable del total de los activos, la empresa debe comparar el rubro con la información histórica, determinando el % de participación del total de los activos, con el fin de identificar cuando representa para la empresa concentrar sus activos dentro del rubro de cuentas por cobrar.

6. La empresa para cumplir con sus obligaciones y realizar sus compras de inventarios, debe tener efectivo disponible para abastecer de forma oportuna sus inventarios, y así tener la mercadería disponible para la venta, se debe evitar que la recuperación de los ingresos se detenga para no afectar estas operaciones.
7. Se debe evitar que los inventarios tarden más de 120 días en almacenaje, por lo que es necesario buscar estrategias de ventas para tener un índice de rotación adecuado, al mantener un sobre stock el inventario puede dañarse, lo cual representa pérdidas para la empresa, también se debe realizar las rotaciones de inventario de forma adecuada, de lo contrario el inventario más antiguo quedara siempre en almacenaje y en algún momento podrá convertirse en obsoleto.
8. Derivado a la poca recuperación del efectivo, la empresa debe retardar los pagos a los proveedores, por lo que deberá buscar alianzas estratégicas, negociaciones y acercamientos con los proveedores, con el fin de no existir repercusiones por el incumplimiento de pago que se presente.
9. La empresa debe buscar la reducción del índice de ciclo de conversión de efectivo de forma inmediata, para el año 2019 cerró con un índice de 216 días, siendo un índice positivo y alto, lo que refleja que la empresa posee problemas de pagos. Si bien es cierto no es factible reducir los indicadores a un corto plazo, pero es necesario plantearse metas drásticas que ayuden a disminuir los indicadores que están afectando la información financiera, y por ende la operación de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

1. Abadía, Ricardo (2016). *Universidad Miguel Hernández, ed VIII Congreso Ibérico de Agroingeniería. Retos de la nueva agricultura mediterránea. Pag 381.*
2. Abadía R., y Rocamora C. (2016) *VIII Congreso Ibérico de Agroingeniería libro de actas. Retos de la nueva agricultura mediterránea. Pág. 9.*
3. Aguilar V. (2013) *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. Pág. 6.*
4. Avelino M. (2017) *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. Pág. 10.*
5. Baena D. (2014) *Análisis financiero enfoque y proyecciones. Segunda edición. Bogotá Editorial Andrea del Pilar Sierra. Pág. 1-6, 11.*
6. Bonilla L. (2018) *Estudio cualitativo y cuantitativo de mercado sobre tableros de aglomerado, elaborados de viruta y elementos poliplásticos como sustituto de productos maderables tradicionales Pág. 29-30, 71.*
7. Castro K. (2017) *Ciclo de conversión de efectivo y la liquidez de la empresa electro frio. Pág. 7, 10, 34-35.*
8. Carrasco M. y Farro C. (2014) *Evaluación del control interno a las cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicios Vanina E.I.R.L., para mejorar la eficiencia y gestión, durante el periodo 2012. Pág. 52.*
9. Corona, Bejarano y González (2017) *Análisis de estados financieros individuales y consolidados. Editorial Uned. Universidad Nacional de Educación a Distancia Castellano. Pág. 1-6.*
10. Cruz J. (2018) *El tablero aglomerado como alternativa en la producción y comercialización de mueble en la ciudad de guayaquil. P. 11*
11. Culquicondor G. (2018) *Sistema de control interno para el mejoramiento de la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa comercial ventura pallets export E.I.R.L. Pág. 38.*
12. Decaro L. (2017) *Análisis y planeación financiera. Razones financieras. Pág. 7-8*
13. Decker I. y Mindiolaza T. (2019), *Análisis del ciclo de conversión de efectivo*

- y su relación en la situación financiera, Observatorio de la económica Latinoamérica. Pág. 2.*
14. Gaibor L. y Molina C. (2018) *Ciclo de conversión de efectivo y su relación con la posición financiera, Revista observatorio de la Economía Latinoamericana, Pág. 3.*
 15. Gitman L. & Chad J. (2012). *Principios de Administración Financiera (Décimo segunda Edición ed.). México: Pearson Educación. Pág. 65*
 16. Gonzales A. y Vera E. (2013) *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa hierros San Félix C.A. periodo 2011. Pág. 17.*
 17. González S. (2013) *Evaluación de la elaboración de tableros de partículas del aserrío de la madera de Palo Blanco (Cybistax donell-smithii (Rose) Seibert) De los primeros raleos utilizando diferentes tipos de aglomerado. Pág. 25.*
 18. Herrero D. (2013) *Análisis financiero para los no financieros. Clasificación de las cuentas por cobrar. Pág. 119*
 19. *Instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes*
 20. Jiménez G. y Peñafiel C. (2019) *Evaluación y análisis de las cuentas incobrables e la compañía Astriven S.A. Pág. 40*
 21. Keil D. y Spavento M. (2009) *Industria de fibras de madera, pág. 3, 9, 10,11.*
 22. Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pymes 2009. *Sección 3 Presentación de Estados Financieros. Pág. 27*
 23. Ollague J. (2019) *Ciclo operativo y de conversión del efectivo de la asociación fuente natural el Pogollo, el efecto en su rentabilidad. Pág. 5.*
 24. Pacheco K. (2014) *Análisis financiero de las cuentas por cobrar y de los anticipos realizados a proyectos e el periodo 2010-2012 y propuesta de políticas de créditos y cobranza para la pontificia, Universidad católica del Ecuador-Matriz. Pág. 58.*
 25. Ramos K. y Sandoval W. (2019) *Análisis del ciclo de conversión de efectivo y su relación con la posición financiera. Pág. 18, 381)*

26. Román J. (2017) *Estados financieros básicos, proceso de elaboración y reexpresión*. Editorial ISEF empresa líder. Pág. 66.
27. Ureña E. (2017) *Evaluación de la conversión y gestión de cuentas por cobrar e inventarios de la empresa la casa del mueble*. Pág. 8.

Fuentes Electrónicas

28. Ackerman B. (2016) *El ciclo de conversión del efectivo nunca debe verse en forma aislada*. Recuperado de:
file:///D:/MESTRIA%202/7MO%20SEMESTRE%202020/3.%20TRABAJO%20PROFESIONAL%20DE%20GRADUACION%20II/CORRECCIONES%20DE%20LA%20TERNA/bibliografias/1_101120162705_El_ciclo_de_conversion.pdf
29. Ballesteros L. (2017) *Razón corriente*: Recuperado de:
<https://ballesteros analisis financiero.wordpress.com/2017/04/04/4-2-razon-corriente/>
30. Castro J. (2014) *Importancia de las cuentas por cobrar*. Recuperado de:
<https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar#:~:text=Las%20cuentas%20por%20cobrar%20son,las%20operaciones%20de%20la%20empresa>
31. El economista.es Ranking de Empresas (2020) *Ranking Sectorial de Empresas Sector CNAE 1621, del sector de fabricación de chapas y tableros de aglomerado*. Recuperado de: <https://ranking-empresas.eleconomista.es/sector-1621.html>
32. Estrada M. (2014) *Importancia de la administración del efectivo*. Recuperado de: <http://www.nunezdubonyasociados.com/sitio/index.php/noticias/375-administracion>
33. Fernández A. (2019) *Congreso Forestal Español, Evolución del mundo*

- tecnológico de los tableros de madera: Recuperado de:*
[file:///C:/Users/tmari/Downloads/15192-Texto%20del%20art%C3%ADculo-15184-1-10-20140610%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/tmari/Downloads/15192-Texto%20del%20art%C3%ADculo-15184-1-10-20140610%20(5).pdf)
34. Figueroa C. (2017) *Administración del efectivo. Recuperado de:*
<https://www.gerencie.com/administracion-del-efectivo.html>
35. Gándara N. (2019) *La madera en Guatemala se cotiza en estos cuatro sectores de negocios en el extranjero. Recuperado de:*
<https://www.prensalibre.com/economia/las-cuatro-tendencias-en-muebles-de-madera-que-representan-nuevas-oportunidades-de-negocios/>
36. Gómez C. (2014) *Historia de los muebles de madera. Recuperado de:*
<http://vistemadera.com/muebles-de-madera/historia-de-los-muebles-de-madera>
37. Lozano I. (2014) *Ciclo de conversión de efectivo y capital de trabajo. Recuperado de:* <https://www.gestiopolis.com/ciclo-de-conversion-de-efectivo-y-capital-de-trabajo/>
38. Maderame, (2019) *Tableros de Aglomerados: Características, Desventajas y Usos. Recuperado de:* <https://maderame.com/clases-de-tableros/aglomerados/>
39. Olivares D. (2019) *Rotación de cuentas por cobrar. Recuperado de:*
<https://www.muypymes.com/2019/02/13/como-calculas-rotaciones-de-cuentas-por-cobrar#:~:text=La%20rotaci%C3%B3n%20de%20cuentas%20por,de%20cuentas%20pendientes%20de%20cobro.>
40. Roldan P. (2019) *Análisis Financieros: recuperado de*
<https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>
41. Salazar B. (2018) *Ciclo de conversión de efectivo: recuperado de:*
<https://abcfianzas.com/administracion-financiera/ciclo-de-conversion-del-efectivo/>
42. Salinas C. (2012) *Flujo de efectivo. Recuperado de:*
<http://flujo1993.blogspot.com/2012/10/flujo-de-efectivo.html>

43. Stevens R. (2019) *Definición de cuentas por cobrar. Recuperado de:*
<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
44. Sy H. (2019) *Administración de las cuentas por cobrar: características:*
Recuperado de: <https://www.lifeder.com/administracion-cuentas-cobrar/#:~:text=La%20administraci%C3%B3n%20de%20cuentas%20por,de%20ventas%20ofrecidas%20a%20cr%C3%A9dito.&text=La%20mayor%C3%ADa%20de%20las%20empresas,productos%20y%20servicios%20a%20cr%C3%A9dito.>
45. Vallado R. (2020) *Administración financiera de las cuentas por cobrar:*
recuperado de https://www.contaduria.uady.mx/files/material-clase/raul-vallado/FN03_admonfinancieradelasCxC.pdf

Leyes

46. Artículo 16, de *Cuentas Incobrables, Acuerdo Gubernativo Numero 213-2013 del Reglamento del Libro I de la Ley de Actualización Tributaria, Decreto 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala.*

7. ÍNDICE DE TABLAS

	Páginas
Tabla No. 1 Fórmulas de indicadores financieros	31
Tabla No. 2 Árbol de problemas	50
Tabla No. 3 Situación actual de la información financiera	51
Tabla No. 4 Estado de Resultado Integral	53
Tabla No. 5 Antigüedad de cuentas por cobrar	54
Tabla No. 6 Detalle de cuentas por cobrar por morosidad	55
Tabla No. 7 Integración del inventario	57
Tabla No. 8 Tendencia de Ventas	60
Tabla No. 9 Antigüedad de cuentas por pagar	62
Tabla no. 10 cuentas por pagar	63
Tabla No. 11 Ciclo de Conversión de efectivo actual	65
Tabla No. 12 Indicadores óptimos para análisis financiero	67
Tabla No. 13 Estrado de situación financiera	68
Tabla No. 14 Estado de Resultado actual y reestructurados 2017, 2018 y 2019	74
Tabla No. 15 Cálculo de razones financieras del ciclo de conversión de efectivo	78

8. ÍNDICE DE FIGURAS

	Páginas
Figura No. 1 Inventario obsoleto	58
Figura No. 2 Inventario dañado	59
Figura No. 3 Ventas anuales	61
Figura No. 4 Conversión del efectivo	66
Figura No. 5. Inventario reestructurado 2019	70
Figura No. 6. Cuentas por pagar proyectadas para el año 2019	71
Figura No. 7 Otras cuentas por cobrar proyectadas año 2019	72
Figura No. 8 Ganancias acumuladas proyectadas 2019	73
Figura No. 9 Análisis de cuentas por cobrar proyectadas	76
Figura No. 10 Análisis de periodo de cobranza de cuentas por cobrar	80
Figura No. 11 Análisis del promedio de conversión del inventario de los últimos 3 años y reestructurados.	82
Figura No. 12 Análisis del Análisis de promedio de conversión de cuentas por pagar	83
Figura No. 13 Ciclo de conversión de efectivo últimos 3 años y reestructurados	85

9. ANEXO

1. Entrevistas

Jefe cuentas por cobrar	
1. ¿Cuántos tiempo lleva de laborar en la empresa?	3 años
2. ¿Cuántos años de experiencia tiene en el puesto?	10 años
3. ¿Cuál es el proceso de las cuentas por cobrar que utiliza?	<p>Se realiza un procedimiento de cobro, al momento de realizar la venta, se respeta el crédito autorizado en el cliente, cerca de llegar a la fecha de vencimiento, se envían recordatorio de vencimiento, recordatorio de cobro, se envía estados de cuenta, programamos visita con el mensajero, y se le da seguimiento telefónico y escrito, si el cliente no paga por varios meses, se pide autorización para poderlo enviar a jurídico. Se lleva un control por antigüedad de cuentas por cobrar, para determinar que cliente está más atrasado, y definitivamente presionarlo para que pague la deuda.</p>
4. ¿Cuenta con políticas para el proceso de cuentas por cobrar?	<p>Si, contamos con políticas de créditos, sin embargo, debemos actualizarla dado que no se revisan desde algunos años.</p>
5. ¿Cuál es el proceso para el otorgamiento de créditos?	<p>El vendedor pacta la venta, y si el cliente solicita, debe llenar un formulario, se realiza una búsqueda con burocredit para ver su situación crediticia, y no tiene referencias legales, procede el gerente de ventas a firmarlo, lo firma el vendedor y créditos.</p>
6. ¿Quién intervienen en los procesos de otorgamiento de créditos?	<p>El vendedor, el gerente de ventas y jefe de créditos.</p>

7. ¿Los clientes son puntuales en el pago de sus deudas?

No todos, hay una parte de los clientes que, si pagan muy puntuales, sin embargo, hay una buena parte de la cartera que pagan tarde, son los clientes especiales que tienen compras altas y son preferenciales.

8. ¿Cuál es el seguimiento que se tienen con los clientes morosos?

Se le hacen cobros constantes, llamadas, correos, envíos de estados de cuenta, el gerente de ventas llega a un acuerdo con él, abonan a la cuenta de vez en cuando, y hay algunos que se mandan a jurídico, pero no a todos se mandan a jurídico por la relación con el gerente con la empresa.

9. ¿Las ventas continúan a los clientes morosos?

Si, una de las estrategias que se utiliza es que no se les puede dejar de vender porque si no el cliente deja de pagar, razón por la que siempre hay despachos a los clientes atrasados.

10. ¿Qué % de la cartera de clientes, está representada por clientes morosos?

Se les cobra el 4%, sin embargo, no es a todos los clientes, hay clientes a los que no se le cobra intereses moratorios a pesar que llevan muy atrasada la cuenta este dato lo autoriza gerencia de ventas.

Encargado de inventarios

1. ¿Cuántos tiempo lleva de laborar para la empresa?

6 años

2. ¿Cuál es el control que utiliza para los inventarios?

Se realizan inventarios constantemente, al momento de que el vendedor factura, la factura se traslada para su despacho, el encargado de bodega realiza el

despacho, revisa el jefe de bodega y luego el encargado de inventarios, para dar salida a los vehículos, y verificar que el inventario no lleve daños.

3. ¿A cada cuánto se realizan inventarios?

Se realizan inventarios selectivos por línea de inventario, y se hace un inventario general una vez al año.

4. ¿Cuál es la rotación de los inventarios?

Hay productos que no tienen rotación, porque no se vende constantemente, y hay productos que no duran en almacén por mucho tiempo porque son los que se venden más.

5. ¿Alguna recomendación para mejorar la rotación de los inventarios?

Que los productos que no tiene mucha rotación no se compren en mayores cantidades, porque tardan en almacén, no hay suficiente espacio en almacén por lo que a veces no siempre se despachó lo que entro primero.

6. ¿Existe algún proceso en donde intervengan las cuentas por cobrar?

Si, todos los días créditos proporciona las facturas para el despacho, y cobro con algunos clientes, y al finalizar las entregar se liquida con créditos, las facturas originales firmadas, recibos del cobro, o nota de devolución por alguna Nota de Crédito que procesa.

Encargado de cuentas por pagar

1. ¿Cuántos años lleva en laborar para la empresa?

3 años

2. ¿Cuál es el proceso de las cuentas por pagar?

Se hacen las compras nacionales o extranjeras, se registra la factura, se respecta el crédito otorgado, se le da prioridad de pago a los proveedores de compras de

productos, regularmente se toman 30 días más de los autorizados, se pagan en función a la prioridad de acuerdo al tipo de proveedor.

3. ¿A cada cuanto se realizan los pagos al proveedor?

Todo depende de cuánto tiempo de crédito tenga el proveedor, hay proveedores que son de contados, anticipados, proveedores de 30 días, 60 días y hasta 90 días. Regularmente se le toman hasta 30 días más, con los proveedores que son tolerantes.

4. ¿Existen proveedores con alta antigüedad en las cuentas por cobrar?

Si, hay proveedores con los que tenemos negociaciones especiales, porque es una cuenta por pagar muy antigua, entonces se paga mensualmente una cuota.

5. ¿Cuál es la razón por la que existen proveedores con vencimientos en sus cuentas por pagar altas?

La empresa no tiene los flujos suficientes para poder pagar en tiempo a todos los proveedores, por lo que se van pagando los proveedores más atrasados, con prioridad a los proveedores que nos venden inventario.

6. ¿Como se ve afectado sus cuentas por pagar con las cuentas por cobrar?

El área de cuentas por pagar, depende de los cobros que realicen en el área de cuentas por cobrar, y se van confirmando los pagos a proveedores de acuerdo a lo que se recaude.

7. ¿Existe algún efecto de las cuentas por pagar con el área de compras?

Si, algunas veces para comprar primero se consulta con el área de cuentas por pagar, para saber si ya se les pago a los proveedores, o por el contrario compras realiza pedidos al proveer y si tiene cuenta vencida el proveedor no despacha, por lo que se procede a realizarle pago para que libere los pedidos.

8. ¿Existe algún efecto de las cuentas por cobrar con las cuentas por pagar?

Si, que no se puede cumplir con todos los proveedores.

Contador general

1. ¿Cuántos años lleva en laborar para la empresa?

8 años

2. ¿Sabe usted, qué proceso se utilizan en las cuentas por cobrar?

Si, estamos enterado de que proceso utiliza el jefe de créditos.

3. ¿Sabe usted, cuánto representan las cuentas por cobrar en el balance general?

Si, las cuentas por cobrar representan un porcentaje alto de los activos de la empresa, alrededor del 40%

4. ¿Como se ven afectados los estados financieros derivado de las cuentas por cobrar?

A la empresa le ayuda reflejar un alto número de las cuentas por cobrar, cuando se realizan créditos con los bancos, ellos verifican que la empresa tiene para cobrar y posteriormente para pagar, aunque en la realidad no todo se cobra.

5. ¿Cómo determina su flujo de efectivo?

Llevamos un control de los ingresos y egresos de la empresa, se llevan flujos de efectivos diario, semanales y mensuales, con el fin de programar los pagos y saber cuánto ingresara de efectivo, para poder comprometernos con los proveedores.

6. ¿Qué efecto tienen las cuentas por cobrar y cuentas por pagar en su flujo de efectivo?

En que cuando realizamos el flujo, tomamos en cuenta cuanto se va a cobrar durante el día, la semana y mensual, y cuando no habrá muchos ingresos nuestro flujo queda negativo, por lo que pagamos en orden de prioridad.

7. ¿Considera que se debe mejorar algún proceso?

Si, se debe mejorar las políticas de créditos, pero sobre todo que se cumplan porque hay políticas que no se cumplen, dado que se otorga crédito por decisión de altos mandos, por lo que las políticas de crédito no se toman en cuenta.

Gerente Administrativo Financiero

1. ¿Cuántos años lleva en laborar para la empresa?

5 años

2. ¿Cómo califica el proceso de cuentas por pagar y cuentas por cobrar?

Debemos mejorarlo, por la situación del mercado a veces no es posible llevar a cabo muchos procesos, dado que los clientes ya son muy conocidos, por lo que no se puede ser tan estrictos con los despachos, y los cobros.

3. ¿Cómo administran las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar?

Se lleva a cabo el proceso de cobro, hay una comunicación efectiva entre el área de cobros y el área de cuentas por pagar, los ingresos son prioridad para pagos de proveedores, planillas, y se realizan en orden de prioridad.

4. ¿Qué procesos debe utilizar para el cumplimiento de las obligaciones de la empresa?

Hay muchas cosas que se deben mejorar, como condiciones de créditos, políticas, para tener los suficientes ingresos, y así poder cumplir con los pagos de proveedores, sin embargo, la situación de mercado y competencia, no

permiten ser muy drásticos con los clientes, y se tiene cierta flexibilidad, por lo que los clientes tienden a atrasarse en sus pagos, y por ende nosotros también nos atrasamos en las cuentas por pagar.

5. ¿hay proyectos de mejoras para que la situación de escases de efectivo cambie?

Si, tenemos planeado realizar una reestructura en las cuentas por cobrar, hacer algunos cambios de mejora, tener acercamientos con los clientes, para hacer de forma directa los cobros, y llegar a un acuerdo, de lo contrario se empezarán a suspender despachos a los clientes que estén muy atrasados.

6. ¿La empresa tiene muy claro el ciclo de conversión de efectivo?

No. llevamos el control a través del flujo de efectivo, sin tener el indicador del ciclo de conversión de efectivo.