

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



**EVALUACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO DE
UNA DISTRIBUIDORA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN DE LA CIUDAD DE
GUATEMALA**

LICENCIADO RAFAEL ALEJANDRO BERNABÉ VALENZUELA MARTÍNEZ

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2020

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



**EVALUACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO DE
UNA DISTRIBUIDORA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN DE LA CIUDAD DE
GUATEMALA**

Informe final del trabajo profesional de graduación para la obtención del Grado Académico de Maestro en Artes, con base en 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 de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

DOCENTE: LICDA. MSc. KAREN MARLENI ORTIZ LÓPEZ

AUTOR: LIC. RAFAEL ALEJANDRO BERNABÉ VALENZUELA MARTÍNEZ

GUATEMALA, 10 DE CTUBRE DE 2020

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

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán

Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales

Vocal Primero: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez

Vocal Segundo: Doctor. Byron Giovanni Mejía Victorio

Vocal Tercero: Vacante

Vocal Cuarto: BR. CC. LL. Silvia María Oviedo Zacarías

Vocal Quinto: P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

**TERNA EVALUADORA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DE LA PRESENTACIÓN
DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN SEGÚN EL ACTA
CORRESPONDIENTE**

Coordinador: Dr. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez

Evaluador: MSc. Rosy Ferdinanda Solis Monroy

Evaluador: MSc. Mirtala Hazel Villeda Padilla



ACTA/EP No. 1163

ACTA No. MAF-E-017-2020

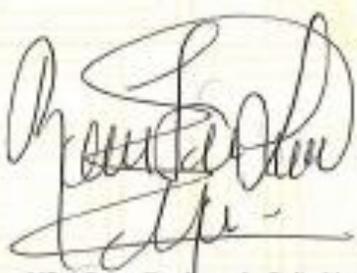
De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación 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, 10 de Octubre de 2020, a las 16:00 horas para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciado Rafael Alejandro Bernabé Valenzuela Martínez, carné No. 200513572, 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 EVALUACION Y OPTIMIZACION DEL CICLO DE CONVERSION DE EFECTIVO DE UNA DISTRIBUIDORA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION DE LA CIUDAD DE GUATEMALA", dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue Aprobado con una nota promedio de 72 puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por la Tema Evaluadora dentro de los 5 días hábiles comprendidos del 12 al 16 de Octubre 2020.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 10 días del mes de octubre del año dos mil veinte.



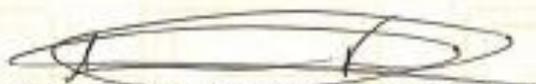
Dr. Sergio Raúl Mollineda Ramírez
Coordinador



MSc. Rosa Fernanda Solís Monroy
Evaluador



MSc. Mirtala Hazel Villeda Padilla
Evaluador



Lic. Rafael Alejandro Bernabé Valenzuela Martínez
Postulante



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

ADENDUM

El infrascrito Coordinador de la Terna Evaluadora CERTIFICA que el estudiante Rafael Alejandro Bernabé Valenzuela Martínez, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la terna evaluadora.

Guatemala, 19 de Octubre de 2020.

(f)

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Sergio Raúl Mollinedo Ramírez', written over a horizontal line.

Ph. D. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez
Coordinador de la Terna Evaluadora

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Por sus bendiciones, sabiduría y el privilegio que me da de alcanzar este nivel académico y ver un sueño hecho realidad.
- A MIS PADRES:** Margarita Martínez Linares y José Ignacio Valenzuela que, con su amor, paciencia, consejos y atenciones, me han apoyado para alcanzar un triunfo más en mi vida y que este triunfo sea una recompensa a su esfuerzo y dedicación como padres.
- A MIS HERMANOS:** Christyan y Brayan, por sus muestras de apoyo y cariño en mi vida.
- A MI FAMILIA:** Por apoyarme en todo momento y darme ánimos para terminar la maestría, en especial a mí tía Silvia quien es una segunda madre para mí.
- A MIS COMPAÑEROS DE GRUPO:** Por su apoyo y ayuda en todo momento, brindándome parte de su conocimiento y experiencia.
- A MIS AMIGOS:** Triunfo que comparto con ustedes como agradecimiento a su amistad.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** A la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, por la oportunidad que me dan de culminar la licenciatura y graduarme de la maestría.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** A la Tricentenaria Universidad de San Carlos de Guatemala, por darme la oportunidad de crecer y desarrollarme profesionalmente y contribuir al desarrollo de nuestro país.

CONTENIDO

RESUMEN.....	i
INTRODUCCIÓN.....	iii
1. ANTECEDENTES.....	1
1.1 Marco referencial empírico	1
1.1.1 Importancia del sector construcción	4
1.1.2 Retos y oportunidades del sector	5
1.1.3 Operación	5
1.1.4 Inventarios sector construcción.....	5
1.1.5 Compras sector construcción	6
1.1.6 Estructura organizacional	7
1.1.7 Principales empresas del sector	8
1.2 Marco referencial teórico	12
2. MARCO TEÓRICO	15
2.1 Activo	15
2.1.1 Activo corriente.....	16
2.2 Pasivo	19
2.2.1 Pasivo corriente	21
2.3 Administración del capital de trabajo	24
2.3.1 Administración del inventario.....	25

2.3.2	Administración de las cuentas por cobrar	26
2.3.3	Administración de las cuentas por pagar	28
2.4	Ciclo de conversión de efectivo	29
2.4.1	Período de conversión del inventario	30
2.4.2	Período de conversión de las cuentas por cobrar	31
2.4.3	Período de conversión de las cuentas por pagar	32
2.4.4	¿Cómo acortar el ciclo de conversión del efectivo?	33
2.4.5	Importancia del ciclo de conversión de efectivo	33
2.5	Materiales de construcción	34
2.5.1	Materiales naturales	35
2.5.2	Materiales artificiales	36
2.5.3	Propiedades de los materiales de construcción	36
2.5.4	Otras propiedades	38
2.5.5	Distribuidores de materiales de construcción	38
3.	METODOLOGÍA	40
3.1	Definición del problema	40
3.2	Justificación	41
3.3	Objetivos	42
3.3.1	Objetivo general	42
3.3.2	Objetivos específicos	43

3.4	Método científico.....	43
3.4.1	Enfoque de la investigación.....	43
3.4.2	Alcance de la investigación	44
3.4.3	Diseño de la investigación	44
3.4.4	Fase indagatoria	44
3.4.5	Fase demostrativa.....	44
3.4.6	Fase expositiva	44
3.5	Técnicas de investigación aplicadas	44
3.5.1	Técnicas de investigación documental.....	45
3.5.2	Técnicas de investigación de campo	45
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	46
4.1	Análisis del período de conversión del inventario.....	54
4.1.1	Situación actual del período de conversión del inventario	55
4.2	Análisis del período de conversión de las cuentas por cobrar	57
4.2.1	Situación actual del período de conversión de las cuentas por cobrar	59
4.3	Análisis del período de conversión de las cuentas por pagar	62
4.3.1	Situación actual del período de conversión de las cuentas por pagar.....	63
4.4	Análisis del ciclo de conversión de efectivo	65
4.4.1	Optimización del ciclo de conversión de efectivo	69
	CONCLUSIONES.....	73

RECOMENDACIONES75

BIBLIOGRAFÍA.....76

ANEXO A80

ÍNDICE DE TABLAS.....84

ÍNDICE DE FIGURAS85

ÍNDICE DE ANEXOS86

RESUMEN

El sector de la construcción de Guatemala, en los últimos años ha sido uno de los que ha tenido mejor desempeño, siendo favorecido entre otros factores por el aumento en la demanda de vivienda nueva, remodelación y construcción industrial, es importante para el desarrollo de un país debido a que proporciona elementos que brindan un bienestar básico en la sociedad construyendo desde la infraestructura del país, hasta proyectos habitacionales y de bienestar familiar, así mismo es considerado como uno de los mayores empleadores, debido a que su efecto es multiplicador, por cada trabajo en la construcción se generan dos trabajos más en el mismo sector o en otras áreas de la economía.

Actualmente son pocas las empresas que utilizan la herramienta del ciclo de conversión de efectivo y desconocen la utilidad de esta, tomando en consideración esta situación, el presente informe se elaboró con el fin de dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Cuál es el estado actual del ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala y cómo se puede optimizar?

El punto de vista utilizado en este informe es el financiero, tomando como objeto de estudio una distribuidora de materiales de construcción en la ciudad de Guatemala, así mismo el período histórico durante el cual se realizó el trabajo es de los últimos 3 años, del 2017 al 2019, delimitándose el mismo a la ciudad de Guatemala.

Se utilizó el método científico en sus tres fases, la indagatoria durante la cual se recabó la información necesaria por medio de una entrevista, investigación documental y de campo, la fase demostrativa por medio de la cual se realizaron los análisis correspondientes, con el objeto de obtener los resultados necesarios, para establecer la mejor solución al problema que se planteó, en la fase expositiva se dan a conocer los resultados de la investigación que se utilizarán para ampliar aún más los conocimientos sobre el ciclo de conversión de efectivo.

Los resultados más importantes y principales conclusiones del trabajo profesional de graduación realizado acerca de la optimización del ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala se presenta a continuación:

El período de conversión del inventario demuestra para los años 2017 al 2019, que se dio una disminución de los días en que la distribuidora se demora para que los inventarios se conviertan en ventas efectivas, siendo para el año 2017 un PCI de 59 días, para el año 2018 de 56 días y por último para el año 2019 se calculó un período de conversión de inventario de 49 días, en este año es donde se observa con mayor claridad los esfuerzos de la administración por agilizar la rotación de los inventarios.

En lo que respecta al período de conversión de las cuentas por cobrar, se determinó que durante el período analizado este indicador ha disminuido, para el año 2017 el PCC fue de 39 días, para el año 2018 este fue de 35 y para el 2019 disminuyó aún más a 33 días, que la empresa se demora en convertir las cuentas por cobrar en efectivo, es importante mencionar que el plazo que se le da a los clientes de crédito es de 30 días, por lo que durante los tres años estudiados los clientes han incurrido en retraso en el pago de los compromisos adquiridos.

Al analizar el período de conversión de las cuentas por pagar, se logró determinar que la distribuidora cumple efectivamente con los compromisos de pago a sus proveedores en el tiempo establecido, incluso con algunos días de anticipación, debido a que el plazo otorgado de crédito es de 30 días y la empresa está pagando a los proveedores según los datos analizados, en el 2017 le pagó en 29 días, en el 2018 pagó en 27 días y durante el 2019 se pagó en 29 días nuevamente, por lo que durante estos tres años se les ha pagado a los proveedores de uno a tres días anticipadamente, fortaleciendo la relación comercial.

INTRODUCCIÓN

En Guatemala el sector de la construcción es uno de los que ha tenido un crecimiento constante, se han realizado inversiones en proyectos habitacionales principalmente, ya sea en urbanizaciones o edificios de apartamentos, así mismo se ha dado un incremento en las construcciones de edificios para oficinas y una combinación de centros de negocios con apartamentos y centro comerciales, para ofrecer al público en general una vivienda con todos los servicios a su alcance y en el mismo lugar.

En el capítulo uno se establecen los antecedentes, donde se indica que el sector de la construcción es de suma importancia para el desarrollo de un país debido a que proporciona elementos que brindan un bienestar básico en la sociedad construyendo desde la infraestructura nacional, hasta unidades de bienestar individual, así mismo se mencionan algunas empresas que son referente en el sector de distribución de materiales de construcción, considerando desde las más antiguas a algunas empresas jóvenes que incursionan en el mercado hace poco tiempo.

El capítulo dos, desarrolla el marco teórico dentro del cual se trata de dar una panorámica del sector de distribución de materiales de construcción, así como también se desarrollan los temas como lo son la administración del capital de trabajo de donde se derivan la administración de los inventarios, la administración de las cuentas por cobrar y la administración de las cuentas por pagar, posterior a ello se describe lo que es el ciclo de conversión de efectivo, así como los períodos de conversión del inventario, el período de conversión de las cuentas por cobrar y el período de conversión de las cuentas por pagar.

En el capítulo tres, se define el problema con la finalidad de optimizar el ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la

ciudad de Guatemala, se justifica y se hace la pregunta ¿Cuál es el estado actual del ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala y cómo se puede optimizar?

Se establece como objetivo general: Optimizar el ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala, por medio del análisis del período de conversión del inventario, período de conversión de las cuentas por cobrar y período de conversión de las cuentas por pagar, para reducir en lo posible este indicador y que la empresa cuente con efectivo líquido de una forma más acertada.

Los objetivos específicos, que se utilizaron de guía para el informe son: Diagnosticar el período de conversión del inventario actual, de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala, por medio de la fórmula establecida, para conocer el tiempo promedio en días en que los inventarios están listos para la venta; determinar el período de conversión de las cuentas por cobrar actual, a través de su fórmula matemática, para entender cuál es el tiempo que transcurre desde que se paga la compra del inventario, hasta que se cobra la venta del producto; establecer el período de conversión de las cuentas por pagar, mediante la fórmula de cálculo correspondiente, para comprender cuál es el tiempo en días que la empresa se demora en saldar sus deudas a corto plazo; analizar el ciclo de conversión de efectivo, con la ayuda de la fórmula establecida, para implementar estrategias que permitan optimizarlo.

Se detallan los métodos y técnicas que se utilizarán para el desarrollo del trabajo profesional de graduación, considerando como base fundamental el método científico en sus tres fases, indagatoria, demostrativa y expositiva, así como técnicas de investigación, documental, investigación de campo, entrevista guiada y observación directa.

El análisis y resultado del informe se presentan en el capítulo cuatro, en este se determinan el período de conversión del inventario, el período de conversión de las cuentas por cobrar, el período de conversión de las cuentas por pagar, así como se calcula el ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción, se realizan los análisis respectivos para cada período y ciclo y se establecen sugerencias para la optimización del ciclo de conversión de efectivo, tomando en cuenta la situación actual de la distribuidora y que hasta el momento desconocía la herramienta antes mencionada, para la administración del efectivo y conocer el período durante el cual la empresa necesita de recursos propios o financiamiento externo para su funcionamiento.

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas del trabajo profesional de graduación realizado, así como la bibliografía utilizada, anexos que respaldan el trabajo y los índices de tablas, figuras y de anexos.

1. ANTECEDENTES

Se deben conocer los aspectos generales y la base sobre la cual se realiza el informe, considerando que el fin principal es, el de optimizar el ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala, por lo que a continuación se presentan los antecedentes relacionados al tema del informe.

1.1 Marco referencial empírico

La Cámara Guatemalteca de la Construcción es en la actualidad el ente que representa al sector de la construcción en Guatemala a nivel nacional y regional siendo una asociación civil, sin fines políticos o lucrativos que se encuentra conformada por empresas constructoras, fabricantes, proveedoras, consultoras, financieras y de cualquier servicio vinculado al sector de la construcción en el país. Está cámara basa su gestión gremial en la búsqueda del fortalecimiento del sector de la construcción en el país basado en tres ejes: Incidencia en políticas públicas y privadas, fortalecimiento institucional y servicios al agremiado. (Cámara Guatemalteca de la Construcción, 2017).

Su visión es: “Incrementar la participación e importancia del Sector Construcción en el Producto Interno Bruto (PIB) de forma sostenida para contribuir al desarrollo del país”. Su misión es: “Promover que el crecimiento en participación e importancia del sector construcción en la economía nacional sea transparente, sano y sostenido”. Su política de calidad es: “Somos para los asociados y clientes una entidad de apoyo a sus necesidades e intereses del sector formal de la construcción a través del compromiso con la mejora continua y eficacia de nuestros procesos del Sistema de Gestión de la Calidad”. (Cámara Guatemalteca de la Construcción, 2017). Como se puede observar es una institución de relevancia para la promoción y desarrollo del sector con una estructura definida y enfocada a beneficiar al país en general.

La Asociación Guatemalteca de Contratistas de la Construcción (AGCC) es una entidad que se encarga de promover la competitividad y desarrollo a nivel nacional, por medio de una infraestructura moderna y eficiente, agremiando a diferentes contratistas privados y públicos, nacionales y regionales, empresas desde las más antiguas hasta

las más jóvenes, con la finalidad de mejorar y crear infraestructura que contribuyan al desarrollo del país. (Cámara Guatemalteca de la Construcción, 2017).

Su visión es: “Posicionar al Sector de Contratistas Públicos y Privados, como motor fundamental de la actividad económica para lograr el desarrollo sostenido del país”. Y su Misión es: “Promover el crecimiento del Sector de Contratistas Públicos y Privados, asegurando que su participación, importancia e influencia en el desarrollo nacional se logre con excelencia técnica, innovación continua, transparencia y calidad”. (Cámara Guatemalteca de la Construcción, 2017). Esta asociación es una de las fundadoras de la Cámara Guatemalteca de la Construcción, que se enfoca principalmente en fomentar la competitividad para la creación de oportunidades de desarrollo de la infraestructura del país.

La Asociación Nacional de Constructores de Viviendas (ANACOVÍ) es una entidad que, organiza y representa a los constructores y desarrolladores de viviendas, para propiciar el desarrollo y crecimiento sostenido de esta industria; y así poder lograr ser el líder gremial con una amplia representación del sector constructor y desarrollador de proyectos de viviendas, logrando que se establezca una adecuada plataforma política, legal, financiera, normativa y de estándares de calidad para lograr la solución definitiva del déficit habitacional guatemalteco. (Cámara Guatemalteca de la Construcción, 2017).

Su visión es: “Ser el líder gremial con una amplia representación del sector constructor y desarrollador de proyectos de vivienda, habiendo logrado que se establezca una adecuada plataforma política, legal, financiera, normativa y de estándares de calidad para lograr la solución definitiva del déficit habitacional guatemalteco”. Y su misión es: “Unir, organizar y representar a constructores y desarrolladores de vivienda, para propiciar el desarrollo y crecimiento sostenido de nuestra industria”. (Cámara Guatemalteca de la Construcción, 2017). La ANACOVÍ juega un papel importante en el sector considerando que se encarga de promover la creación y desarrollo de proyectos habitacionales para la población en general y facilitar el acceso a ellos.

La Asociación Bancaria de Guatemala (ABG) realiza constantemente análisis sobre el comportamiento macroeconómico nacional y a nivel mundial, esta actividad la viene realizando desde el año 2012 para proporcionar al sistema bancario nacional información oportuna y que sirvan de complemento a las cifras oficiales, sobre las situaciones en los principales sectores económicos del país, que incluyen al sector bancario y financiero, y el impacto en la región. (Asociación Bancaria de Guatemala, 2018). La ABG como parte de sus funciones realiza estudios de la situación económica del país, considerando que los cambios en los principales sectores económicos afectan de una forma directa o indirecta al sector financiero, y estos informes contribuyen a tomar decisión más acertadas.

El último informe sobre el análisis económico del comportamiento macroeconómico nacional fue emitido en junio del año 2018 en el que se indica que el Construction Intelligence Center (CIC) revisó sus pronósticos de crecimiento en la industria de la construcción mundial y se pronostica que la producción mundial de construcción aumentará a 12.4 billones de dólares en 2022, frente a los 10.4 billones de dólares en 2017. (Asociación Bancaria de Guatemala, 2018).

La construcción a nivel internacional según el informe de Euler Hermes en el 2018 se espera que la facturación de la construcción se incremente en +3.2% en comparación con el crecimiento del año 2017 que fue de +2.4%, esta dinámica de crecimiento puede variar según la región y el entorno económico de los países, se espera que esta tendencia vaya en aumento derivado del crecimiento de inversiones en infraestructura en regiones desarrolladas del mundo, a pesar de ello la construcción se encuentra entre los 3 principales sectores con peores condiciones de pago en todo el mundo. (Asociación Bancaria de Guatemala, 2018). En la actualidad se puede observar que el sector se encuentra en una época de crecimiento y desarrollo, principalmente por que se fomenta la inversión privada en el sector.

En Guatemala según este informe presentado por la Asociación Bancaria de Guatemala, el Índice Mensual de Actividad de la Construcción (IMACON) se ubicó en 75.4 mostrando un crecimiento de 0.5% a diciembre de 2017, este incremento se debe a la ejecución de proyectos habitacionales y modificaciones a las viviendas ya existentes, así mismo a marzo 2018 la cantidad de licencias de construcción fue de 654,806, en junio 2018 el índice mensual de costo de construcción se ubicó en 149.73, donde se puede observar una leve recuperación de este índice en relación al mes anterior que fue de 148.92, durante el primer trimestre del año 2018 el ingreso medio por el sector construcción disminuyó a Q1,402.9 millones en relación a los Q2,268.5 millones del cuarto trimestre del 2017. (Asociación Bancaria de Guatemala, 2018).

Uno de los aspectos que más incide en cualquier sector de la economía es, el Producto Interno Bruto (PIB), en el año 2017 el (PIB) asociado al sector construcción fue de 2.7 y para el año 2018 fue de 3.3. (Asociación Bancaria de Guatemala, 2018). Como se puede observar se da un incremento del (PIB) de 0.6 y a pesar de ello se siguen dando disminuciones de créditos para este sector, principalmente por falta de capacidad de pago.

1.1.1 Importancia del sector construcción

A nivel regional, el sector de la construcción es uno de los que ha tenido mejor desempeño en los últimos años, favorecido entre otros factores por el aumento en la demanda de vivienda nueva, remodelación y construcción industrial; en el caso particular de Guatemala, el sector se está recuperando y se pronostica un crecimiento del 7.8% para el año de 2021. Uno de los eslabones más importantes de la cadena de valor de la construcción, lo representan los distribuidores de materiales para construcción, que a su vez se complementan con productos de ferretería, agregados para construcción y asesoría. Dentro de la cadena de valor, es indispensable contar con compañías productoras de cemento, que además de ofrecer productos de las más altas especificaciones, cuenten con una fuerza de distribución que penetre a los diferentes segmentos del mercado de una manera eficaz y eficiente. (FUNDES, 2018).

1.1.2 Retos y oportunidades del sector

El sector de la construcción enfrenta retos importantes, que requieren una atención inmediata y puntual:

- Entrada de nuevos competidores.
- Regulaciones y reglamentaciones laborales y ambientales cada vez más exigentes
- Precios cada vez más competitivos, con lo cual se exige una alta eficiencia en los costos y gastos.
- Entrada de nuevos distribuidores

1.1.3 Operación

La operación puede ser entendida como toda aquella actividad que está estrechamente ligada con el producto y su comercialización, destacando con claridad: La compra del producto, su almacenamiento, su venta y su distribución.

Las operaciones en una empresa son todas aquellas actividades que tienen relación con las áreas de esta que generan el producto o servicio que se ofrece a los clientes. Se podría decir que es la “forma de hacer las cosas dentro de la empresa”, tal que sus actividades permitan prestar el servicio o producir el producto que se da o entrega a los clientes para cumplir sus expectativas. (Gómez, 2015).

1.1.4 Inventarios sector construcción

Algunos aspectos críticos de la operación en el sector construcción:

- En comercialización de materiales para construcción y ferretería, es sumamente importante el número de veces que rota el inventario, inclusive puede suceder que algún producto no tenga un alto margen, pero que rota de manera acelerada y genere un beneficio interesante.

- Por lo anterior debe analizarse cuál es la rotación de los inventarios, no solamente totales, sino por producto o familia a efecto de que aquellos de mayor rotación puedan tenerse en existencia.
- Si bien no existe una rotación única, cuando esta es de 1 vez o más al mes se puede decir que se está en buenas condiciones.
- Existen 3 niveles de inventarios: Máximo, Mínimo y Reorden; cuanto mejor comunicación y rapidez en el surtido se tenga de parte del proveedor, estos tres niveles deben estar casi juntos y tendiendo a acercarse al mínimo.
- El realizar inventarios anuales o semestrales puede ser de utilidad para valorar la situación de la empresa y determinar impuestos, pero carece de sentido práctico y rentable; por ello se recomienda la realización de micro inventarios.
- Hoy en día, la cantidad de productos es muy grande y va en aumento, por lo que es indispensable el uso de un sistema informático de control de inventarios. (FUNDES, 2018).

1.1.5 Compras sector construcción

Algunos aspectos críticos de la operación en el sector construcción:

- Al momento de comprar es importante el precio, tanto para ofrecer productos a precios competitivos como para mejorar la ganancia de la empresa; sin embargo, no debe perderse de vista el factor de calidad del producto.
- La evaluación de proveedores es una actividad que debe realizarse de manera sencilla, pero permanente, tomando en cuenta factores como: Precio, calidad del producto y tiempo de respuesta.

- Los proveedores son tan importantes como los clientes, por lo que debe mantenerse una relación comercial sana y de beneficio mutuo.
- Al realizar los pedidos, tener claridad del inventario actual y pedir solo lo necesario, para no incurrir en gastos almacenaje adicionales. (FUNDES, 2018).

1.1.6 Estructura organizacional

La estructura organizacional, expresa cómo están establecidas las líneas de autoridad y responsabilidad, al tiempo que acota y da claridad a los procesos. Es importante que los distribuidores, mantengan una estructura lo más esbelta posible, es decir con el personal indispensable para tener una operación eficiente y con enfoque al cliente, al tiempo de que sea lo más económica posible. Casi siempre, el implementar un organigrama, puede generar en los colaboradores inquietud por sentirse acotados y más vigilados, por lo que se recomienda para una exitosa implementación:

- Informar al personal, la importancia de dividir las tareas principales, sin que esto implique que dejarán de atenderse actividades cuando por cuestiones imprevistas alguno de los colaboradores falte o bien que haya exceso de trabajo.
- El establecer nombramientos de gerentes o encargados, es con un fin práctico de definir las líneas de comunicación claras y no significa que éstos deban olvidarse de la operación.
- Cada uno de los puestos, tendrá una hoja en la cual se describen las características, alcance y principales responsabilidades de su puesto.
- El Gerente General, debe contemplar que debe haber una alineación de sueldos con relación a la responsabilidad de cada uno de los colaboradores. (FUNDES, 2018).

1.1.7 Principales empresas del sector

Se realizó una breve descripción de las principales empresas del sector de distribución de materiales de construcción:

1.1.7.1 Súper mayen

Nació como Distribuidora Mayén. Surge de la iniciativa de una persona, quien pensó que el mercado de los materiales de construcción necesitaba un nuevo enfoque, que no se trataba únicamente de vender y ofrecer artículos para la construcción, sino de brindarle a los clientes un excelente servicio y ambiente agradable para realizar las compras de estos artículos.

- Misión: Ofrecer una amplia gama de productos en cada una de nuestras sucursales para satisfacer las necesidades del mercado, contribuyendo con el desarrollo integral de la nación.
- Visión: Ser líderes en la venta y distribución de materiales para la construcción a través de la excelencia en el servicio.
- Valores: Confianza, responsabilidad y servicio.
- Sucursales: Cuenta con sucursales en diferentes puntos del país, Monte Verde, San Juan, Roosevelt, Terminal, Villa Nueva, El Frutal, Pacífico, San Lucas, Chimaltenango, Xela, El Rancho, Cobán, Río Dulce, Fraijanes, Poptún y Huehuetenango.
- Categorías: Baños, cocinas, concretos y mezclas, fontanerías, grifería baños, grifería cocinas, materiales de construcción, PVC, repuestos plomería, techos, tubería y accesorios de PVC. (Súper Mayen, 2017).

1.1.7.2 Distribuidora mariscal

Se dedican a la comercialización de piso cerámico, pisos cerámicos imitación madera, porcelanatos y materiales para la construcción y remodelación de los hogares en Guatemala. Ofrecen una experiencia de compra única con un concepto innovador; así mismo dan respuesta a los sueños de los clientes a través de productos y servicios en tendencias con variedad de pisos de colores, diseños y estilos innovadores. Para cada proyecto cuentan con los elementos adecuados, y por lo tanto crean alta calidad en cada ejecución.

Ofrecen la mejor calidad a un precio bajo en pisos cerámicos, duelas cerámicas, azulejos, fachaletas cerámicas, muebles para baños, porcelanatos, murales importados y nacionales. Así mismo, cuentan con materiales de construcción y acabados; loza sanitaria, herramientas, obra gris, puertas, láminas de policarbonato, bombas y calentadores de agua, ofrecen impermeabilizantes, plomería, bañeras; tienen una gama de muebles para diseñar cocinas.

Distribuidora Mariscal fue fundada el 10 de octubre de 1968, la primera tienda, la central, fue inaugurada en la calzada Aguilar Batres la cual estaba enfocada en obra gris por lo que el cemento era su principal producto, pero hoy en día prevalece con la venta de diversidad de pisos para remodelación.

- Valores: Excelencia, disciplina, pasión, desarrollo, visión y servicio.
- Sucursales: Roosevelt, Aguilar Batres, Carretera a El Salvador, Calle Martí y Villa Nueva.
- Categorías: Adhesivos, azulejos, baños, cocina, construcción, fachaletas, grifería, jardinería, mallas, pisos cerámicos, porcelanato y techos. (Distribuidora Mariscal, 2020).

1.1.7.3 Ferretería EPA

Es una empresa de origen venezolano que constituye una red de tiendas con soluciones para proyectos relacionados con la construcción, decoración y remodelación, con un amplio surtido, los precios más bajos del mercado y un excelente servicio. Su filosofía es creer que invertir en el hogar aumenta el bienestar y la calidad de vida de la familia, por eso consideran que proporcionar artículos de muy buena calidad, prácticos y al mejor precio, ayuda a que la infraestructura de los hogares sea mejor y por ende, estar en el hogar se pueda convertir en algo agradable para la familia.

Pensando en el fortalecimiento de la economía, se apoya a la industria nacional. Muchos de sus proveedores han crecido con ellos. Así mismo, mantienen sólidos lazos con proveedores de las mejores marcas nacionales e internacionales existentes en el mercado.

Es de total importancia cumplir cabalmente con el rol de la empresa privada, que es la generación de empleos, el pago de los impuestos y la mejora de las condiciones económicas del país. Tienen además una responsabilidad muy importante con sus clientes, asegurándoles calidad y buenos precios en los productos que ofrecen. Todos estos aspectos manifiestan el compromiso con la sociedad, un compromiso que va más allá de sus clientes y que incluye también el bienestar de sus colaboradores, al promover su desarrollo ciudadano mediante la formación en valores éticos y morales; al ofrecerles oportunidades de progreso y prosperidad para su familia y la sociedad; y al impulsar acciones voluntarias dentro de su comunidad. De igual forma, se preocupan por generar nuevas plazas de empleo y creen que la expansión e inversión en el país brinda mayor oportunidad a los jóvenes.

- Sucursales: Rambla 10, Plaza Madero Roosevelt, Zona Portales y entrada a San José Pinula.

- Categorías: Acabados, automotriz, baños, cocinas, construcción, deportes, electrodomésticos, ferretería, herramientas, decoración, hogar, iluminación, jardín, lámparas, maderas, navidad, pinturas y seguridad. (EPA, 2018).

1.1.7.4 Novex Guatemala

Ferretería Novex inició operaciones en Guatemala en el año 2001 con la apertura de la primera ferretería ubicada en Boulevard Los Próceres. Ferretería Novex se dedica a la venta de artículos y productos de ferretería y herramientas (eléctricas y manuales) para la remodelación, mantenimiento y decoración de hogares y oficinas.

Su experiencia la caracteriza por la amplia variedad de productos ferreteros con la calidad, surtido y relación de costo beneficio. Así mismo, se diferencia por la asesoría profesional que todo su equipo de sala de ventas ofrece a sus clientes, brindando una experiencia agradable de compra para todos aquellos que los visitan.

- Servicios: Novex express, servicio a domicilio, asesoría profesional, enmarcado, ventas institucionales, certificados de regalo, empaque y servicios Milwaukee.
- Sucursales: Próceres, Roosevelt, San Cristóbal, Carretera a El Salvador y San Juan.
- Categorías: Jardinería, herramientas manuales y eléctricas, plomería, baños, bombas y calentadores, ferretería, materiales de construcción, cerrajería, pintura, iluminación, eléctrico, automotriz, limpieza, organización, hogar, outdoors, mascotas y electrodomésticos. (NOVEX, 2017).

1.1.7.5 El globo ferretería

Ferretería El Globo abrió sus puertas en el mercado guatemalteco por primera vez desde 1,910, con el fin de comercializar productos ferreteros importados de alta calidad a precios competitivos.

Lo que nació como una idea revolucionaria en el mercado, se ha transformado en una tradición familiar de generación en generación, que aún después de 100 años de existencia sigue brindando una solución integral y servicio especializado a los hogares guatemaltecos.

- Sucursales: Zona 1 y Zona 10. (El Globo Ferretería, 2016).

1.2 Marco referencial teórico

Desde sus inicios con el trueque y a lo largo de la historia, el dinero cambia de manos todo el tiempo y a la vez ha evolucionado y tomado diferentes formas, según los cambios en las necesidades de los seres humanos, a pesar de estos cambios su fin principal sigue siendo el mismo: ser utilizado como un medio de pago. El dinero como medio de pago es invertido por las empresas para comprar recursos, materias primas, equipos, vehículos, que integra en el proceso productivo para obtener la máxima ganancia y así incrementar sus riquezas, que serán nuevamente invertidas.

El ciclo de conversión de efectivo es igual al plazo de tiempo, que transcurre entre los gastos reales de efectivo de la empresa erogados para pagar los recursos productivos (materiales y mano de obra) y las entradas de efectivo provenientes de la venta de productos (plazo entre el pago de mano de obra y materiales y la cobranza de las cuentas por cobrar), el ciclo de conversión es igual al plazo promedio de tiempo durante el cual el dinero queda invertido en activos circulantes. (Córdoba, 2012).

John Maynard Keynes (1936) sugirió tres razones para que los individuos tuvieran efectivo. Keynes denominó estos motivos como transaccionales, especulativos y precautorios. Si no se refiere a los individuos, se puede usar estas tres categorías para describir los motivos para tener efectivo en las corporaciones.

- Motivo transaccional: para cumplir con los pagos, como compras, salarios, impuestos y dividendos, que surgen diariamente en el curso de los negocios.
- Motivo especulativo: para aprovechar las oportunidades temporales, como una baja repentina en el precio de la materia prima.
- Motivo precautorio: para mantener una reserva y poder cumplir con necesidades de efectivo inesperadas. Cuanto más predecibles son los flujos de entrada y salida de efectivo para una empresa, menos efectivo se necesita tener como medida de precaución. La posibilidad de obtener préstamos con rapidez para satisfacer salidas de efectivo emergentes también reduce la necesidad de este tipo de saldo en efectivo.

Para las empresas, el recurso monetario es fundamental e importante, para poder llevar a cabo sus operaciones habituales de compraventa, de transformación de materias primas en productos terminados o de prestación de servicios, por lo que la administración del dinero es de suma importancia para conocer los recursos que tienen una mayor probabilidad de convertirse en efectivo o en su defecto que ya sean efectivo.

Administración del efectivo: En la era global y electrónica del nuevo siglo, la administración del efectivo se ha convertido en una actividad cada vez más elaborada porque ahora los administradores financieros tratan de extraer hasta el último centavo posible de utilidad de sus estrategias de administración del efectivo. Independientemente de lo que haya aprendido a lo largo de toda su vida respecto de las virtudes del efectivo, el administrador financiero de una compañía trata activamente de mantener este activo al mínimo porque no genera utilidades. (Block, Hirt, & Danielsen, 2013).

El ciclo de conversión de efectivo es una herramienta que le permite a las empresas que lo aplican, llevar a cabo una administración adecuada de las cuentas corrientes relacionadas con este ciclo, le permite analizar el tiempo durante el cual las compras se transforman en ventas, el tiempo que le lleva recuperar el efectivo de las ventas al

crédito y el tiempo que demora para pagar sus compras al crédito, y dentro de todo este ciclo lograr mantener un nivel de liquidez, que le permita seguir funcionando con normalidad y a la vez cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

El ciclo de conversión de efectivo es igual al plazo de tiempo, que transcurre entre los gastos reales de efectivo de la empresa erogados para pagar los recursos productivos (materiales y mano de obra) y las entradas de efectivo provenientes de la venta de productos (plazo entre el pago de mano de obra y materiales y la cobranza de las cuentas por cobrar), el ciclo de conversión es igual al plazo promedio de tiempo durante el dinero queda invertido en activos circulantes.

2. MARCO TEÓRICO

El Marco teórico contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar el trabajo profesional de graduación relacionado con, la evaluación y optimización del ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala.

2.1 Activo

El activo de una empresa corresponde a los bienes, derechos y recursos propiedad de esta, que dispone para su funcionamiento y operación, estos pueden ser bienes muebles, equipos, maquinaria, construcciones, terrenos, derechos de cobro a clientes u otros deudores, inventarios, son todos aquellos recursos que se trabajan para obtener un beneficio económico en el futuro.

“Activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos”. (Orellana, 2013).

Un activo es un recurso con valor que alguien posee con la intención de que genere un beneficio futuro (sea económico o no). En contabilidad, representa todos los bienes y derechos de una empresa, adquiridos en el pasado y con los que esperan obtener beneficios futuros. (Llorente, 2014).

Los activos son fundamentales en las empresas, debido que son resultado de lo que estas han trabajado en el pasado y que han ido incrementando, para fortalecer su capital y contar con un respaldo sólido para obtener recursos financieros cuando sea necesario, pertenecen a la ecuación patrimonial de una empresa en el balance de situación general junto al pasivo y el patrimonio.

En la actualidad una de las formas en las que se mide el tamaño de las empresas, es por el monto de los activos con los que cuenta, considerando que estos son los bienes que le pertenecen, que respaldan las deudas que ha adquirido a lo largo de su vida y

que seguirán creciendo proporcionalmente con el paso del tiempo, toda vez las empresas sean exitosas y generen ganancias.

El activo como se ha mencionado antes, es lo que la empresa posee en un determinado período de tiempo, y la forma de calcularlo es por medio de la suma del pasivo con el patrimonio neto, es decir:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}$$

En este contexto el activo se convierte en todo el patrimonio con el que la empresa cuenta, siendo esta la estructura económica que se utilizará de base para tomar decisiones que afecten el desarrollo y crecimiento de esta, estructura que se encuentra financiada por las deudas y obligaciones que se detallan en el pasivo. (Llorente, 2014).

El activo se conforma en dos grandes grupos de cuentas, que tienen cierta distinción en base al uso que se le dará a los bienes adquiridos y registrados en cada uno de estos grupos, que son el activo corriente y el activo no corriente, en esta ocasión se estará hablando principalmente del activo corriente y algunas de las cuentas que lo integran. (Llorente, 2014)

2.1.1 Activo corriente

El activo corriente son todos aquellos bienes, derechos o recursos que las empresas adquieren y que se convierten en efectivo en una forma rápida en menos de un año, según las operaciones normales del negocio, como los inventarios, las materias primas para producir, las cuentas por cobrar, el efectivo que se encuentra en la caja, son los activos con una mayor liquidez. (Contabilidae, 2018).

El activo corriente está formado por todos los bienes y derechos que se van a consumir, enajenar o hacerse líquidos en el ejercicio normal de la actividad económica de la empresa (menos de un año). Son los elementos que se emplean en el día a día del

negocio y que por eso no permanecen durante mucho tiempo en el patrimonio: mercancía, dinero en el banco o en efectivo, cantidades que los clientes deben a la empresa. (Eva, 2016).

Una entidad clasificará sus activos como corrientes cuando: Espera realizar, vender o consumir al activo, en el transcurso del ciclo normal de la operación de la entidad; Mantiene al activo fundamentalmente con fines de negociación; Espera realizar al activo dentro de los doce meses posteriores al período sobre el cual se informa; El activo es efectivo o un equivalente de efectivo, a menos que su utilización esté restringida, para ser intercambiado o utilizado para pagar un pasivo por al menos los doce meses después del período sobre el cual se informa. (Nubox, 2018).

Dentro del activo corriente se pueden encontrar algunas de las siguientes cuentas: Inventarios, materia prima, artículos en proceso, artículos terminados, material de empaque, papelería y útiles, repuestos y accesorios, grasas y aceites, útiles y enseres, valores mobiliarios a corto plazo, inversiones a corto plazo, clientes o deudores comerciales, cuentas por cobrar, intereses por cobrar, comisiones por cobrar, deudores, anticipo a proveedores, anticipo sobre compras, documentos por cobrar a corto plazo, caja, caja chica, bancos, etc. De las cuales se definirán las relacionadas al tema del informe, como lo son los inventarios y las cuentas por cobrar.

2.1.1.1 Inventarios

Los inventarios se refieren a todos aquellos artículos que la empresa compra para comercializar o transformarlos en otros productos, que debe de almacenar hasta que se dé la venta en un tiempo determinado, así como todos aquellos insumos que utiliza dentro del giro habitual del negocio.

Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Un inventario puede ser algo tan elemental como una botella de limpiador

de vidrios empleada como parte del programa de mantenimiento de un edificio, o algo más complejo, como una combinación de materias primas y sub-ensamblajes que forman parte de un proceso de manufactura. (Muller, 2005).

“Conjunto de bienes corpóreos, tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación (productos en procesos) y venta (mercancías y productos terminados)”. (Perdomo, 2004).

Cuando una empresa es comercial su sustento será la compra y venta, es decir el intercambio de bienes y servicios, con el inventario las empresas deben de llevar controles de la mercadería durante la ocurrencia del período comercial y al final de este se determina el saldo de este y se realizan comparaciones con períodos anteriores para sacar conclusiones y tomar decisiones.

En un ambiente manufacturero justo a tiempo, el inventario se considera un desperdicio. Sin embargo, si la organización tiene dificultades en su flujo de caja o carece de control sólido sobre (i) la transferencia de información electrónica entre los departamentos y los proveedores importantes, (ii) los plazos de entrega y (iii) la calidad de los materiales que recibe, llevar inventario desempeña papeles importantes. (Muller, 2005).

2.1.1.2 Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son todos aquellos derechos que tiene la empresa de exigir a sus clientes que le paguen en concepto de mercaderías vendidas o servicios prestados, así como cualquier otra deuda a corto plazo que tuviere que cobrar, dentro de estas cuentas se debe de incluir los documentos por cobrar. Estas representan el crédito que concede la empresa a sus clientes, sin mayor garantía que la promesa de pago en un tiempo determinado.

Una cuenta por cobrar es una cuenta que presenta saldo deudor en el balance de situación de la empresa. Estas representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto. Por tanto, las cuentas a cobrar son fruto de la actividad económica diaria de la empresa. Estas cuentas por cobrar representan un crédito que la empresa concede a sus clientes, contribuyendo así a financiar la actividad económica de aquellos. De esta manera las cuentas a cobrar representan para la empresa que concede el crédito, un dinero que está pendiente de cobrar por la venta de bienes y/o servicios. (Marco, 2017).

Con el crédito lo que se busca es incrementar el consumo, para que todos los sectores del mercado tengan acceso a adquirir bienes y servicios, que normalmente no se pueden adquirir pagándolos de contado, incentiva el uso de todo tipo de bienes y servicios, por medio del crédito se da también la apertura de nuevos mercados, así mismo ocasiona un efecto multiplicador debido a que incentiva el consumo y con ello se estimula la producción.

Las cuentas por cobrar se clasifican dependiendo de su origen: a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados, y demás, de forma separada de los provenientes de ventas y servicios de los que sean otro origen. Los derechos exigibles por dichos conceptos que conforman el capital de trabajo son los que disponen de vencimientos a corto plazo y su cobro es al finalizar un año o el ciclo financiero a corto plazo de la entidad, si es mayor a 1 año. En definitiva, las cuentas por cobrar significan aplicaciones de recursos de la empresa los que se convertirán en efectivo al final del ciclo financiero a corto plazo. (Stevens, 2019).

2.2 Pasivo

El pasivo de una empresa corresponde a todas las obligaciones y deudas con terceros, que se originaron desde el inicio de las operaciones o que se adquirieron en un período fiscal determinado, que le han permitido al negocio seguir operando y respaldando financieramente la adquisición de los activos. En los pasivos se pueden encontrar a los

proveedores, acreedores, documentos por pagar, cuentas por pagar, hipotecas, préstamos a corto y largo plazo y toda aquella obligación generada por el financiamiento que surgiera del giro habitual del negocio. (Debitoor, 2012)

El pasivo, desde el punto de vista contable, representa las deudas y obligaciones con las que una empresa financia su actividad y le sirve para pagar su activo. También se conoce con el nombre de estructura financiera, capital financiero, origen de los recursos y fuente de financiación ajena. Son deudas que se tienen en el presente pero que se han contraído en el pasado. Un ejemplo de obligación es el préstamo con una entidad financiera. Al adquirir ese préstamo, se está obligado a pagar el principal y los intereses al proveedor (documentado en una factura o en una letra de cambio). (Llorente, 2014).

Se entiende por pasivo, en la contabilidad financiera, a las obligaciones de una persona o empresa, es decir, a su deuda con diversos tipos de acreedores. El pasivo es entonces lo contrario al activo, que representa los bienes y derechos financieros que posee dicha persona o empresa. En ese sentido, en el pasivo se incluyen todos los compromisos contractuales y deudas, recogidas en pagarés, compromisos de pago, consumos pendientes de liquidación, salarios por pagar, impuestos generados, etc. y todos ellos deben descontarse del patrimonio neto de la empresa o persona, ya que son salidas de capital (inversiones o pérdidas). (Raffino, 2020).

Los pasivos dentro de la contabilidad de una empresa, por lo general no se les da la importancia que se merecen, con ellos también se puede conocer cuál es la situación en la que se encuentra una empresa, la proporción de pasivos con que se cuenta en función de los activos de esta, se puede conocer la salud de un negocio por medio de los motivos que lo llevaron a contraer dichos pasivos, ya que ellos representan las obligaciones que se tienen con entidades o personas externas, estos se pueden analizar en función de la rentabilidad que se obtendrá en un negocio financiado con ellos.

Como se ha mencionado antes el activo es lo que las empresas poseen y el pasivo son las obligaciones o deudas que se contraen para el funcionamiento y operación de esta, y la forma de calcular el pasivo es la siguiente:

$$\text{Pasivo} = \text{Activo} - \text{Patrimonio Neto}$$

En el balance de situación general cuando un pasivo aumenta, se puede observar que el activo aumenta inmediatamente, generando la disminución de otro pasivo o el reconocimiento de un gasto, y si un pasivo disminuye significa que se está erogando efectivo para abonar o pagar esta obligación.

Es de suma importancia administrar de una forma sana y objetiva los pasivos y clasificarlos cuidadosamente debido a que, si la empresa tiene obligaciones a corto plazo muy elevadas y no tiene el suficiente flujo de efectivo o los activos corrientes necesarios para respaldar estos pasivos, seguramente no obtendría financiamiento en el futuro, porque al analizar sus cuentas corrientes se puede observar que existe un alto riesgo de no cumplir con los pagos correspondientes de estos.

Dentro del pasivo también se encuentran dos grandes categorías para clasificar las obligaciones que se den con entidades o personas externas, estas categorías se diferencian una de la otra, en una se engloban todas las cuentas de las obligaciones o deudas a corto plazo (menos de un año) conocida como pasivo corriente y en la otra se reúnen las cuentas de las obligaciones a largo plazo (más de un año) o pasivo no corriente, en este trabajo se estará tratando principalmente el pasivo corriente y algunas de sus cuentas que serán objeto de estudio.

2.2.1 Pasivo corriente

El pasivo corriente se refiere a cada una de las obligaciones o deudas a corto plazo que la empresa ha adquirido durante un período fiscal determinado, considerando que son

deudas con plazo menor a un año y que se deben cumplir con ellas lo más pronto posible.

El pasivo corriente, también llamado pasivo circulante o pasivo a corto plazo, es la parte del pasivo de una empresa que contiene sus deudas y obligaciones con una duración menor a un año, es decir, las obligaciones y deudas a corto plazo. El pasivo corriente forma parte, junto con el pasivo no corriente, del pasivo exigible y se encuentra dentro del balance de situación. En el pasivo se encuentran por tanto las deudas que la empresa ha contraído para poder financiarse. La diferencia entre el pasivo corriente y el no corriente no tiene nada que ver con su naturaleza (su origen o cómo se han contraído dichas obligaciones) sino con el plazo que se tiene para pagar la deuda. En el caso del circulante, será inferior a un año. (Debitoor, 2012).

Por lo general los pasivos corrientes se convierten en una fuente de financiamiento de bajo costo, según las relaciones comerciales que se tenga con los proveedores se puede negociar crédito de 30, 60 e incluso a 90 días plazo, sin incurrir en algún tipo de cobro adicional por el financiamiento obtenido, por lo que es una práctica bastante utilizada por las empresas extender al máximo la recurrencia de sus pagos. Estos pasivos deben ser identificados con exactitud, para que reciban la atención debida y se administren de una forma eficiente.

Algunas de las cuentas que se encuentran en el pasivo corriente son las siguientes: Proveedores, acreedores, cuentas por pagar a corto plazo, préstamos bancarios a corto plazo, documentos por pagar a corto plazo, intereses por pagar, comisiones por pagar, entre otras, de las cuales se definirán las relacionadas al tema del informe, siendo estas los proveedores y acreedores, considerando que son las cuentas involucradas para poder determinar cuál es el ciclo de conversión de efectivo de una empresa, y con ello poder establecer mecanismos que ayuden a la administración de las mismas.

2.2.1.1 Proveedores

Los proveedores son todas aquellas entidades o personas, a los que una empresa les debe en concepto de inventarios de mercaderías, que serán utilizados para la venta o transformación en algún otro artículo.

Un proveedor es una persona o una empresa que proporciona existencias y abastecimiento a otra empresa para que ésta pueda explotarlos en su actividad económica. Por otra parte, el concepto de proveedor puede tener varios significados que dependen directamente de las funciones que vaya a realizar dicho proveedor. Además, el destinatario de dichas existencias puede transformar los recursos obtenidos o por el contrario venderlos sin más. (Banda, 2016).

En la actualidad los proveedores se han convertido en aliados estratégicos de las empresas, debido a que se logra negociar con ellos los plazos para el pago de la mercadería y con esto se obtiene un financiamiento sin costo, que sabiendo administrar estos períodos de pago se logran obtener beneficios en otras áreas en las que se puede invertir el dinero.

La clasificación de proveedores se puede hacer atendiendo a distintos enfoques, pero sin duda la más importante es la que se refiere al tipo de bienes, de forma que distinguimos entre:

- Proveedores de productos: proporcionan un artículo que tiene un valor monetario y satisfacen una necesidad tangible del mercado. Ejemplos: muebles, ordenadores, vehículos.
- Proveedores de servicios: el bien es intangible, pero se necesita la confluencia de otros tangibles para producirlo. Ejemplos: compañías telefónicas, de agua o electricidad. Hay quienes distinguen en dos subgrupos, los de servicios internos (con control de todo el servicio y más cercanía con el cliente) o externos (abastecen a varios clientes y permiten mayor oferta y flexibilidad).

- Proveedores de recursos: satisfacen las necesidades de fuentes de carácter económico de una empresa, básicamente de créditos, socios o capital. Ejemplos: entidades financieras, prestamistas, cooperativas o autoridades. (García, 2018).

2.2.1.2 Acreedores

Los acreedores son todas aquellas entidades o personas a las que una empresa le debe por cualquier concepto que no sean mercaderías, por ejemplo, bienes, servicios o artículos que se utilizan para el funcionamiento y operación habitual del negocio.

Un acreedor es una persona, física o jurídica, que ha entregado un crédito o un bien material a otra persona (deudor) y espera recibir un pago a cambio. El acreedor tiene derecho a exigir el pago o la obligación acordada en la fecha previamente fijada. En caso de que el deudor no cumpliera con su obligación, el acreedor puede optar a reclamar un activo real del deudor como compensación (una vivienda o un coche, por ejemplo). (Sevilla, 2015).

Además de la mercancía que venden o que utilizan en su proceso de fabricación, las empresas necesitan de otra serie de bienes y servicios para su funcionamiento. Y ya que se sabe lo que son los proveedores, la definición de acreedores viene dada un poco por eliminación: Son acreedores aquellos a los que la empresa adquiere los bienes y servicios necesarios para el desarrollo de su actividad pero que no son los que vende ni los que integra en su proceso productivo. (Zamora, 2014).

2.3 Administración del capital de trabajo

La administración del capital de trabajo se refiere a la forma en que se manejan las cuentas corrientes de la empresa dentro de las cuales se incluyen los activos y pasivos corrientes y se determina la liquidez que la empresa pueda tener para sus operaciones, el capital de trabajo es la diferencia entre los activos y los pasivos corrientes. La administración de los recursos de la empresa es clave para el desarrollo sostenido de la

misma y mantener un nivel de solvencia adecuado para poder operar de una forma continua y lograr maximizar el valor de esta. (Gómez, 2001).

El objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es el de controlar cada una de la cuentas de activos y pasivos de la empresa para lograr alcanzar un nivel aceptable de las mismas, dentro de las cuentas a las que se les debe de dar importancia en el capital de trabajo se tiene principalmente a las siguientes: caja, inventario, las cuentas por cobrar, los proveedores y las cuentas por pagar, debido a que por medio de ellas se puede alcanzar un nivel de liquidez aceptable. Es importante administrar el capital de trabajo y que el margen entre los activos y los pasivos corrientes sea amplio para que la empresa cuente con la capacidad necesaria de cubrir todas sus deudas a corto plazo. (Gómez, 2001). La administración del capital de trabajo es fundamental para las empresas debido a que de ello depende analizar si se cuenta con liquidez y efectivo o se debe de buscar otras fuentes de financiamiento.

Horne (2010) afirma: “La administración del capital de trabajo es importante por diferentes razones. Los niveles excesivos de activo circulante pueden contribuir de manera significativa a que una empresa obtenga un rendimiento de su inversión por debajo de lo normal. Sin embargo, las compañías con muy poco activo circulante pueden tener pérdidas y problemas para operar sin contratiempos” (p. 206). Cabe destacar que es importante que las empresas encuentren un nivel de liquidez aceptable y equilibrado debido a que el exceso de liquidez afecta los rendimientos y contar con poca puede afectar el giro habitual del negocio.

2.3.1 Administración del inventario

La administración de inventarios se da para que las empresas puedan contar con disponibilidad de artículos ya sea para su uso dentro de la misma o para la venta al público en general, de igual manera es de vital importancia conocer las necesidades de abastecimiento óptimas que la empresa necesita. El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tienen las empresas para comerciar, permitiendo la compra

y venta o la fabricación antes de su venta, en un período económico determinado. Los inventarios forman parte del grupo de activos corrientes. (Jiménez, 2008). Es imprescindible que las empresas cuenten con el abastecimiento adecuado de sus inventarios, porque de ellos dependen las ventas y las entradas de efectivo.

El inventario en ocasiones es el activo con mayor participación en los estados financieros de una empresa debido a que se refleja en el estado de resultados y también se puede observar en el balance general, los inventarios pueden comprender las materias primas, los productos en proceso, productos terminados, materiales, repuestos accesorios, empaques y envases. El fin de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes y servicios, he aquí la importancia de administrar los inventarios que le permitirá a la empresa tener control sobre el abastecimiento de estos y contar siempre con existencias para la venta que permitirán un funcionamiento continuo y crecimiento de esta. (Jiménez, 2008). Las empresas deben prestar especial atención a sus inventarios y no descuidarlos para que exista una disponibilidad acorde a las necesidades de esta.

Considerando la importancia que los inventarios tienen para las empresas, es indispensable contar con una forma adecuada de administración de inventarios, métodos de costeo que se adecuen a las necesidades del negocio, para mantener cierta disponibilidad de los productos y que estos se encuentren listos al momento que sea requerido venderlos, en base a políticas que indiquen en qué momento y cuánto se debe de abastecer, considerando el número de unidades, momento de producción del inventario y que insumos son relativamente más importantes que otros. (Jiménez, 2008). Se debe contar con un sistema de valuación de inventarios acorde a las necesidades del giro habitual del negocio.

2.3.2 Administración de las cuentas por cobrar

Es el conjunto de políticas y procedimientos que las empresas utilizan para administrar las ventas al crédito, así como la forma en que lleva el control de las facturas

pendientes de pago de productos que ya fueron entregados a los clientes. En la actualidad la mayoría de las empresas les ofrecen a sus clientes el poder realizar compras en una fecha específica y realizar el pago de esta en una fecha posterior, cuando el diseño de esta política se realiza de una manera efectiva, tanto la empresa como los clientes se ven beneficiados al momento de realizar una compraventa de productos. (Corvo, 2018).

En la contabilidad los clientes son todas aquellas personas que le deben a la empresa por concepto de mercaderías, por lo que se puede considerar uno de los pilares para la generación de ventas y que su adecuada administración le garantizará al negocio que esas ventas se convertirán en efectivo, de lo contrario el negocio no contará con la liquidez necesaria para su adecuado funcionamiento. (Corvo, 2018). Las cuentas por cobrar son claves para la captación de fondos de mercaderías que se vendieron tiempo atrás y que se confió en que los clientes pagarían.

Dentro de la administración de las cuentas por cobrar es fundamental implementar una política de crédito, en la que se definirán los criterios mínimos que determinarán si se le concede o no crédito a un cliente, dentro de estos criterios se puede mencionar los siguientes: realizar diferentes análisis como el de liquidez y de solvencia a corto plazo, verificar cual es el historial crediticio, estados financieros y las condiciones económicas en las que se encuentran dichos clientes actualmente, verificar referencias con otras empresas con las que ya haya hecho negocio, analizar los períodos promedio de pago que realiza. (Gómez, 2002).

Para determinar si se le concede el crédito y cuál sería el monto máximo según los resultados del análisis realizado, así mismo la empresa debe de proporcionar a los clientes diferentes métodos de pago que le faciliten el poder estar al día en su límite de crédito y mantener un récord saludable, la comunicación con los clientes es fundamental para evitar las cuentas morosas y que los mismos se retrasen con los pagos que deben de realizar; la administración de las cuentas por cobrar debe brindar

un mejor flujo de efectivo y un nivel de liquidez aceptable para contar con disponibilidad para realizar futuras inversiones o adquisiciones, así como reducir el saldo de las cuentas por cobrar. (Gómez, 2002). Es de suma importancia conocer a los clientes a los que se les otorgará crédito, para determinar la capacidad de pago y el límite de crédito que se les otorgará según la política.

2.3.3 Administración de las cuentas por pagar

Las cuentas por pagar para una empresas son todas aquellas deudas a corto plazo que le permiten financiarse de cierta manera y este financiamiento lo obtienen sin ningún tipo de garantía más que la relación comercial que ya se cuenta con los proveedores o acreedores, esta fuente de financiamiento se deriva de la adquisición de mercaderías o algún otro bien o servicio, en la que no se firma ningún tipo de documento formal que evidencie la responsabilidad del comprador con el proveedor, en este sentido de común acuerdo las condiciones del crédito quedan establecidos en la factura emitida al crédito, las cuenta por pagar se convierten en obligaciones presentes de operaciones o transacciones pasadas, así como la obtención de préstamos a corto plazo si existieran. (Candelas, De la Torre y Favela, 2013). En la actualidad una forma en que las empresas financian sus operaciones es por medio de los créditos que los proveedores otorgan.

La administración de las cuentas por pagar se refiere al tiempo transcurrido desde que se realiza la compra y el momento en que se programa el pago según las condiciones previas del crédito, como se puede observar ahora la empresa se convierte en el cliente y es la que debe de cumplir con las obligaciones adquiridas a corto plazo, dentro de la administración de cuentas por pagar se deben de definir condiciones de crédito que brinden un beneficio tanto al comprador como al proveedor, en el caso del comprador le permite financiarse como ya se ha mencionado con anterioridad y en el caso del proveedor le permite ampliar su cartera de clientes. Es importante que la empresa conozca cuál es el estatus de sus cuentas por pagar y justificar porque se originaron y para qué están siendo utilizadas, debido a que si no se lleva un proceso de control de

estos pasivos puede alcanzar niveles que afectarían la liquidez y solvencia de la empresa. (Seminario de Especialización Financiera, 2017).

La administración de las cuentas por pagar también se refiere a que se debe de llevar una programación de pagos acertada para poder cumplir con las obligaciones obtenidas al corto plazo y para no afectar los convenios comerciales que se logran alcanzar con los proveedores, estos realizan una verificación de la información brindada por los compradores para validar si es viable o no otorgar una línea de crédito que facilite el poder realizar ventas al crédito, el proveedor debe de asegurarse de la capacidad de pago del comprador y de que este no le ocasionará inconvenientes al momento de brindarle esta oportunidad. (Seminario de Especialización Financiera, 2017). Las empresas deben de conocer cuál es el tiempo que transcurre desde que realizan la compra hasta la fecha de pago, para contar con la disponibilidad necesaria y así cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

2.4 Ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo es el tiempo en días que transcurre desde el momento que se paga la compra de las mercaderías hasta el momento que se cobran las cuentas por cobrar que se generaron por la venta al crédito del producto terminado, dentro de las situaciones más importantes de una efectiva gestión de las finanzas operativas se encuentra el manejo de la actividad corriente, esta actividad depende de las características de las empresas y de los cambios en las condiciones del sistema económico. (Ecured, 2016).

Si al momento de calcular el ciclo de conversión de efectivo el resultado es positivo este debe ser financiado por la empresa ya sea con capital propio o con financiamiento externo, a una mayor duración del ciclo se necesita una mayor cantidad de fondos para que la operación sea normal, por esta razón es de gran importancia reducir o acortar los días del ciclo siempre y cuando que las condiciones lo permitan con la finalidad de requerir menos fondos externos. (Ecured, 2016). Toda empresa debe prestar especial

atención al ciclo de conversión de efectivo, esto les permitirá llevar un mejor control de los ingresos de efectivo y del pago de sus obligaciones, así como el poder determinar la liquidez con la que cuentan en determinado momento, para la toma de decisiones acertadas.

Algunas de las formas en que se puede cubrir esta duración de ciclo pueden ser: créditos bancarios, reduciendo el período de inventario, agilizar la labor de cobro u obtener una línea de crédito con los proveedores con mayor duración de días de pago. El ciclo se encuentra conformado por tres aspectos que son básicos en liquidez los cuales son: el período de conversión del inventario, el período de cobro de las cuentas por cobrar y el período de pago de las cuentas por pagar.

Las empresas tienen como objetivo reducir lo máximo posible su ciclo de conversión del efectivo sin llegar a afectar sus operaciones diarias. Al lograrse esto se mejoraría la capacidad de obtener utilidades, pues esto reduce también la necesidad de obtener un financiamiento externo y, por ende, la empresa tendría dinero líquido rápidamente. Hay que resaltar que el dinero líquido no representa costos financieros para la empresa. La fórmula para calcular el ciclo de conversión de efectivo es la siguiente:

CCE = Ciclo de conversión de efectivo

PCI = Período de conversión del inventario

PCC = Período de conversión de las cuentas por cobrar

PCP = Período de conversión de las cuentas por pagar

$$\text{CCE} = \text{PCI} + \text{PCC} - \text{PCP}$$

2.4.1 Período de conversión del inventario

El período de conversión del inventario se refiere al tiempo en días promedio que transcurre para que la materia prima se convierta en productos terminados y que se encuentre listo para la venta, se considera desde el momento en que se compran las

materias primas hasta que los productos son vendidos, para reducir este período de conversión del inventario se deben de considerar diversidad de opciones tales como, aplicar métodos de valuación de inventarios, se puede revisar el proceso de abastecimiento, establecer contratos con los proveedores que ofrezcan las mejores condiciones de créditos, conocer a profundidad la operación de la empresa, contar con un sistema de distribución eficiente. (Ecured, 2016). Las empresas deben de conocer el tiempo en que pueden transformar la materia prima en producto terminado, para establecer procesos que le permitan tener una producción continua y siempre contar con artículos para la venta. La fórmula para calcular el período de conversión de inventario es la siguiente:

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

2.4.2 Período de conversión de las cuentas por cobrar

El período de conversión de las cuentas por cobrar es el tiempo en días promedio que la empresa se demora para que los clientes paguen las mercaderías que se les vendieron al crédito, el proceso de cobro es el que asegura que ingrese a la empresa el efectivo proveniente de las operaciones del giro habitual de la misma, realizar un análisis de las cuentas por cobrar depende principalmente de la política de crédito que cada empresa implemente con la finalidad de ordenar e incrementar la ventas que realiza. (Ecured, 2016).

En el caso del período de conversión de las cuentas por cobrar es importante que los días de crédito sean acordes a las necesidades tanto de los clientes como de la empresa, para que ambos se vean beneficiados del crédito que se otorga, este tiempo estimado del período en ocasiones se ve influenciado por la antigüedad de los clientes o por el volumen de compras que realizan, en general el período ideal de cobro serían 30 días, considerando que en ocasiones los proveedores otorgan el mismo lapso de tiempo o incluso por el hecho que se les compra por mayor otorgan más de 30 días de créditos. (Ecured, 2016). Es importante que las empresas den seguimiento a la gestión

del cobro para confirmar los pagos de los clientes y así contar con disponibilidad cuando se necesite. La fórmula para calcular el período de conversión de las cuentas por cobrar es la siguiente:

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

2.4.3 Período de conversión de las cuentas por pagar

El período de conversión de las cuentas por pagar es el tiempo promedio en días que la empresa se demora en pagar las compras que ha realizado al crédito, según las políticas y lineamientos que los proveedores otorgan, que la empresa cuente con ciclos extendidos de pago colabora a que los ciclos de efectivo sean menores y el requerimiento de financiamiento sea de un nivel bajo, pero también es de vital importancia que la empresa cumpla con sus obligaciones en los tiempos establecidos para que las deudas a corto plazo no se incrementen y que esto no llegue a afectar la liquidez al momento de tomar decisiones, se recomienda que se cancelen las cuentas por pagar desde la más antigua hasta la más reciente de forma cronológica para mantener una relación sana con los proveedores. (Ecured, 2016). La empresa debe solicitar a los proveedores una línea de crédito razonable, para poder cumplir con las obligaciones a corto plazo. La fórmula para calcular el período de conversión de las cuentas por pagar es la siguiente:

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

Las empresas tienen como objetivo reducir lo máximo posible su ciclo de conversión del efectivo sin llegar a afectar sus operaciones diarias. Al lograrse esto se mejoraría la capacidad de obtener utilidades, pues esto reduce también la necesidad de obtener un financiamiento externo y, por ende, la empresa tendría dinero líquido rápidamente. Hay que resaltar que el dinero líquido no representa costos financieros para la empresa.

2.4.4 ¿Cómo acortar el ciclo de conversión del efectivo?

Se debe disminuir el período de conversión del inventario, para ello se debe de analizar los procesos de producción e identificar todos aquellos componentes que sean innecesarios o que retrasen el proceso; esto con el propósito de fabricar los productos de forma más rápida y efectiva. Cuando se habla de una empresa comercial, lo que se busca es reducir los tiempos de viaje y de arribo de los nuevos inventarios de mercaderías, haciendo pedidos antes de que se agote el stock, considerando todo el tiempo la demanda del producto.

Analizando y buscando los mecanismos para disminuir el período de conversión de las cuentas por cobrar, para lograrlo se deben de tomar en cuenta dos cosas: primero, lo relacionado con los clientes al contado que pagan en el momento de la compra, en este caso se debe incentivar a los equipos que hacen la labor de cobro e implementar una estrategia de cobro geográfico y segmentado; la segunda, hay que considerar que, con relación a los clientes a crédito, se deben de realizar esfuerzos para que paguen en el plazo otorgado, una manera de lograr esto es ofreciendo descuentos por pronto pago, con el fin de que se motiven a cancelar los compromisos antes de su plazo.

Aumentando el período de conversión de las cuentas por pagar, esto se logra negociando más días de plazo para el pago de las facturas al crédito con los proveedores, sin llegar a perjudicar la misma imagen y reputación crediticia de la empresa. Estas operaciones también deben hacerse sin incrementar enormemente los costos, intereses o que se limite la provisión de materia prima (o él envió de mercadería), para que no se retrasen las operaciones habituales de la empresa.

2.4.5 Importancia del ciclo de conversión de efectivo

Para las empresas es de suma importancia conocer el tiempo que transcurre desde que invierten el dinero en los activos corrientes de la empresa hasta que lo recupera, a esto se le conoce como el ciclo de conversión del efectivo, antes de solicitar financiamiento por medio de un crédito, se debe de realizar un análisis de los estados financieros, de

los cuales se originan muchos indicadores, principalmente los que tienen que ver con el dinero en efectivo, un inadecuado manejo de estos indicadores puede ocasionar falta de liquidez y por ende incumplimiento en los pagos a corto plazo, por no contarse con el capital necesario para realizarlos, al no alcanzar el dinero en ocasiones se incurre en solicitar financiamiento para no caer en mora de los pagos pendientes. (Jiménez, Rojas, & Ospina, 2013)

Es fundamental conocer si las empresas van a poder cubrir todos los compromisos de pago adquiridos al corto plazo, algo que no es fácil pero tampoco es imposible de conocer, los directores o ejecutivos que toman decisiones deben de conocer y manejar este indicador, para poder aplicarlo a la empresa y que sea una herramienta de utilidad para la toma de decisiones, el propósito del capital de trabajo es evitar que la empresa se quede sin efectivo, antes de pensar en financiamiento, los gerentes deben de aprender a gestionar el dinero con el que cuentan. El ciclo de conversión de efectivo es una medida del tiempo que transcurre desde la compra de materias primas para producir artículos, hasta el cobro del dinero por la venta al crédito realizada y el plazo para realizar el pago a los proveedores. (Jiménez, Rojas, & Ospina, 2013)

2.5 Materiales de construcción

Se definen como materiales de construcción a todos los elementos o cuerpos que integran las obras de construcción, cualquiera que sea su naturaleza, composición y forma, de tal manera que cumplan con los requisitos mínimos para tal fin. Que cumplan con las propiedades técnicas, como resistencia mecánica, desgaste, absorción, y resistencia a la compresión. La mayoría de los materiales de construcción se elaboran a partir de materiales de gran disponibilidad como arena, arcilla o piedra. (De arkitektura, 2011).

Los materiales de construcción son todas las materias primas que se utilizan en el campo de la construcción y la edificación de obras de ingeniería civil. Generalmente estas materias primas ya se encuentran procesadas o modificadas para su uso e

instalación. Existe una infinidad de materiales que se pueden utilizar dependiendo tanto de la arquitectura que se le quiera dar al lugar, como de la practicidad o seguridad que debe llevar en caso de emergencias naturales como lo son los terremotos. (Enduro Supplies, 2018).

2.5.1 Materiales naturales

Son aquellos que se emplean en las construcciones prácticamente tal como proceden de la Naturaleza, o sea sin experimentar cambios en su composición química ni en constitución física, aunque se haya alterado su forma física natural. Por ejemplo, la piedra triturada que es un material natural, cuya forma se ha alterado al ser desmenuzado. (De arkitektura, 2011).

- **Madera:** La madera es un producto de los árboles y, a veces, de otras plantas fibrosas, que se utiliza para fines de construcción cuando se corta o se prensa en madera, como tablas, tablones y materiales similares, es un material de construcción genérico y se utiliza en casi cualquier tipo de estructura en la mayoría de los climas.
- **Barro y arcilla:** La cantidad de cada material utilizado conduce a diferentes estilos de edificios. El factor decisivo generalmente está relacionado con la calidad del suelo que se utiliza. Cantidades más grandes de arcilla generalmente significan usar el estilo de mazorca o adobe, mientras que el suelo bajo de arcilla generalmente se asocia con la construcción de césped.
- **Piedra:** Es el material de construcción más duradero disponible y hay muchos tipos con diferentes atributos que los hacen mejores o peores para usos particulares. La roca es un material muy denso, por lo que también brinda mucha protección, su principal inconveniente como material es su peso y su incomodidad. Su densidad de energía también se considera un gran inconveniente, ya que la piedra es difícil de mantener caliente sin utilizar grandes cantidades de recursos de calefacción. (Meprosa construcciones, 2020).

2.5.2 Materiales artificiales

Son aquellos que han sufrido un proceso de transformación antes de emplearse en las construcciones, experimentando cambios físicos y químicos por ejemplo el cemento, el acero etc. Tanto los materiales de construcción naturales como los artificiales se deben emplear en las obras de acuerdo con sus propiedades físicas y químicas, siguiendo una serie de normas, características o necesidades que limitan su elección. (De Arkitectura, 2011).



Figura 1: Ejemplo de materiales de construcción

Fuente: Distribuidora de materiales de construcción. 2020.

En la imagen uno se muestran ejemplos de materiales de construcción, que por lo general son comercializados por las distribuidoras, según su clasificación.

2.5.3 Propiedades de los materiales de construcción

Elegir bien es cuestión de saber combinar los elementos con propiedades diferentes para realizar una obra. Ya sea la construcción de un anfiteatro con una arquitectura

impresionante o la construcción de una bodega, se deben de tomar en cuenta todos los aspectos siguientes de cada material.

- Se le llama densidad a su relación entre la masa y el volumen que pueda tener el material, es decir, que cantidad de materia contiene cada unidad. Esto nos ayudará a considerar si un material pudiese tener porosidad y será de fácil o difícil manejo.
- Higroscopicidad. Esta es una propiedad de los cuerpos que nos indica qué cantidad de agua puede absorber. Esto es muy importante considerar para materiales que pueden absorber mucha agua y que pueden cambiar su volumen de acuerdo con esto. Ayuda también a elegir mejor los materiales en zonas muy húmedas como lo son las costas.
- Coeficiente de dilatación. Esta propiedad nos indica si un material puede contraerse o expandirse con la presencia de ciertas temperaturas. Los metales son muy dados a tener este tipo de reacción, por lo cual es un factor importante para considerar.
- Conductividad térmica. Esta propiedad nos indica qué tanto calor puede transmitir un objeto. Esta es importante, por ejemplo, para situaciones donde se requiere de una construcción que aisle el calor.
- Conductividad eléctrica. Como su nombre lo indica, esta propiedad será de utilidad para saber cuánta energía eléctrica puede transmitir un material y así no estropear o interferir con algunos otros materiales o servicios que tendrá la construcción.
- Elasticidad. Ésta es la capacidad de los materiales de regresar a su forma original ya que cede el esfuerzo que los deforma. Los amortiguadores anti-terremotos, utilizan muchos materiales elásticos y flexibles para amortiguar la fuerza sobre el edificio.

- Rigidez. Al contrario que la elasticidad, esta propiedad mide la capacidad de los materiales de permanecer en la misma forma a pesar de la fuerza a la que se someta. Esto nos ayuda a elegir un material rígido en casos donde se requiera inmovilidad en la construcción.

Estas son algunas de las propiedades a considerar a la hora de elegir materiales de construcción para poder planear el cómo combinar sus características para una edificación exitosa y duradera. (Enduro Supplies, 2018).

2.5.4 Otras propiedades

Además, los materiales empleados en construcción en general son también:

- Duros: es decir, no se rayan fácilmente, por lo que son muy resistentes al desgaste y a la fricción.
- Frágiles: se rompen con facilidad al recibir un golpe seco. Es el caso del vidrio, que es muy frágil.
- Resistentes a la corrosión: aguantan muy bien condiciones medioambientales agresivas, como humedad, cambios de temperatura, etc., y son muy duraderos.
- Económicos: la materia prima empleada es muy abundante. Es el caso del yeso natural, la arena o la arcilla. El transporte a largas distancias, sin embargo, es lo que más encarece el precio de la materia prima. (De Arkitektura, 2011).

2.5.5 Distribuidores de materiales de construcción

Los distribuidores o proveedores de materiales de construcción venden materias primas al por mayor (a la industria de la construcción) y al por menor (al público en general). Se relacionan con clientes particulares y proveedores, llevan registros financieros y contables de sus operaciones y trabajan con materiales de construcción. Estos ofrecen a los plomeros, albañiles, jardineros, electricistas, etc., los elementos que necesitan

para realizar su trabajo, pero también venden productos al público en general. (Educaweb, 2018).

Los distribuidores ofrecen materiales que se agrupan en dos grandes tipos: Los materiales pesados, que incluyen arena, cemento, ladrillos, piedrín, cal, block, costaneras, etc., y los materiales ligeros, que ofrecen accesorios de fontanería, baño, electricidad, carpintería, cocina, y equipamientos de decoración, entre otros. (Educaweb, 2018).

Los distribuidores de materiales de construcción tienen mucho contacto con los clientes, realizan consultas telefónicas y atienden a los clientes en persona, gran parte de este trabajo implica dar consejos sobre cuáles son los materiales más adecuados para instalar un tipo de grifo determinado o sobre el tipo de madera más apropiada para un propósito particular, también aconsejan sobre las herramientas y accesorios que deben usarse en las tareas constructivas. (Educaweb, 2018).

3. METODOLOGÍA

El presente capítulo contiene la metodología que explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema del trabajo profesional de graduación relacionado con la evaluación y optimización del ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala. El contenido del capítulo incluye: La definición del problema, objetivo general y objetivos específicos, método científico y las técnicas de investigación documental y de campo utilizadas.

3.1 Definición del problema

En la actualidad muy pocas empresas utilizan el ciclo de conversión de efectivo y en su mayoría no conocen este indicador, esto podría obedecer a que no cuentan con los conocimientos necesarios para la aplicación de este y lo útil que es para determinar las necesidades de financiamiento que las empresas pudieran tener en un período determinado.

- **Especificación del problema**

¿Cuál es el estado actual del ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala y cómo se puede optimizar?

- **Subtemas**

- ¿Cuál es el período de conversión del inventario de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala?
- ¿Cuál es el período de conversión de las cuentas por cobrar de la distribuidora?
- ¿Cuál es el período de conversión de las cuentas por pagar de la distribuidora?

- **Punto de vista**

El punto de vista fue financiero.

- **Delimitación del problema**

El trabajo se realizó principalmente sobre una distribuidora de materiales de construcción ubicada en la ciudad de Guatemala.

- **Unidad de análisis**

Para el informe se utilizó una distribuidora de materiales de construcción ubicada en la ciudad de Guatemala, por fines didácticos se cambió su nombre a Distribuidora Bernabé.

- **Período histórico**

En el trabajo se encuentra información de los años 2017, 2018 y 2019 de la empresa, así como informes macroeconómicos generados por el Banco de Guatemala, la Asociación Bancaria de Guatemala, e información obtenida de estudios realizados por la Cámara Guatemalteca de la Construcción del año 2018.

- **Ámbito geográfico**

El trabajo se realizó en la Ciudad de Guatemala.

3.2 Justificación

El trabajo se realizó con la finalidad de optimizar el ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala, para reducir en lo posible este indicador sin afectar el giro habitual del negocio y que la empresa cuente con efectivo líquido de una forma más efectiva y así determinar las necesidades de financiamiento en el futuro.

Este sector es de suma importancia para el desarrollo de un país debido a que proporciona elementos que brindan un bienestar básico en la sociedad construyendo desde la infraestructura nacional, hasta proyectos habitacionales y de bienestar familiar, utiliza materias primas provenientes de otras industrias como el acero, el hierro, que en países como Guatemala se importan, cemento, arena, cal y madera, que pueden

conseguirse a nivel local, así mismo se le considera a nivel mundial como uno de los mayores empleadores ejerciendo un efecto multiplicador dentro de la economía de un país, debido a que por cada trabajo en la construcción se generan dos trabajos más en el mismo sector o en otras áreas de la economía relacionadas.

En la actualidad es indispensable que las empresas cuenten con liquidez y disponibilidad de efectivo de una forma rápida, para no depender de instituciones externas para obtener financiamiento debido a que eso incrementa sus deudas a corto plazo, por tal motivo las entidades deben de implementar procesos que les permitan aplicar efectivos controles en el inventario, políticas de crédito que se ajusten a las necesidades de la empresa y de sus clientes, así mismo alcanzar acuerdos comerciales con los proveedores para contar con un abastecimiento continuo en los inventarios.

El sector de distribución de materiales de construcción en Guatemala ha crecido y tomado posición conforme los años han transcurrido y poco a poco se ha formalizado, en su mayoría estos negocios son informales y por medio de la nueva legislación que se ha creado y el trabajo realizado por las entidades reguladoras, este tipo de negocio se encuentra en un período de formalización para poder ser constantes en sus operaciones.

3.3 Objetivos

A continuación, se presenta el objetivo general y los objetivos específicos del presente trabajo, que fueron los guías hacia dónde se decidió llevar el trabajo profesional de graduación y los resultados que se buscaron obtener.

3.3.1 Objetivo general

Optimizar el ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala, por medio del análisis del período de conversión del inventario, período de conversión de las cuentas por cobrar y período de

conversión de las cuentas por pagar, para reducir en lo posible este indicador y que la empresa cuente con efectivo líquido de una forma más acertada.

3.3.2 Objetivos específicos

- Diagnosticar el período de conversión del inventario actual, de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala, por medio de la fórmula establecida, para conocer el tiempo promedio en días en que los inventarios están listos para la venta.
- Determinar el período de conversión de las cuentas por cobrar actual, a través de su fórmula matemática, para entender cuál es el tiempo que transcurre desde que se paga la compra del inventario, hasta que se cobra la venta del producto.
- Establecer el período de conversión de las cuentas por pagar, mediante la fórmula de cálculo correspondiente, para comprender cuál es el tiempo en días que la empresa se demora en saldar sus deudas a corto plazo.
- Analizar el ciclo de conversión de efectivo, con la ayuda de la fórmula establecida, para implementar estrategias que permitan optimizarlo.

3.4 Método científico

Para llevar a cabo el trabajo profesional de graduación con el método científico, se necesitó una serie de etapas, tales como la observación, deducción o inducción. Existen diferentes tipos de método científico, se pueden mencionar al experimental, dialéctico, histórico y sintético. En el presente trabajo de estudio, se utilizó este método.

3.4.1 Enfoque de la investigación

En el presente trabajo de estudio, se utilizó el enfoque cuantitativo, estadístico, deductivo, financiero y análisis numérico.

3.4.2 Alcance de la investigación

El alcance de este informe es explicativo, como su nombre lo indica, su esencia se enfoca en explicar porque ocurrió un fenómeno.

3.4.3 Diseño de la investigación

El diseño aplicado al presente informe es no experimental, transaccional o transversal descriptivo.

3.4.4 Fase indagatoria

En esta fase se recabó la información que inició con la definición del problema, reuniendo información teórica y financiera para respaldar el análisis de la problemática, utilizando fuentes de información primaria y secundaria.

3.4.5 Fase demostrativa

Esta fase permitió analizar la información obtenida en la fase indagatoria, con el objetivo de obtener los resultados necesarios, para determinar cuál sería la mejor solución al problema planteado y presentarla.

3.4.6 Fase expositiva

En esta fase se dan a conocer los resultados del trabajo profesional de graduación y que servirán para ampliar los conocimientos sobre el ciclo de conversión de efectivo y una forma correcta de administrar el mismo, en una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala.

3.5 Técnicas de investigación aplicadas

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

3.5.1 Técnicas de investigación documental

Las técnicas que se utilizaron fueron las siguientes:

- Fichas de información bibliográfica (incluye libros, revistas, folletos, diccionarios, periódicos y tesis) principalmente de fuentes de consulta para la presente investigación.
- Fichas de información electrónica, derivado del libre acceso al internet, se puede obtener examinar cualquier tipo de material, claro, teniendo el cuidado que las fuentes sean fidedignas y de buena reputación.

3.5.2 Técnicas de investigación de campo

Las técnicas que se utilizaron fueron las siguientes:

- Técnica Entrevista

Se utilizó la técnica de entrevistas la cual se aplicó a tres personas relacionadas al área financiera y contable, que tenían experiencia en aplicación de ciclo de conversión de efectivo.

- Técnica Observación Directa

Se utilizó la técnica de observación directa la cual se aplicó a los procesos de rotación de inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar para realizar el análisis del ciclo de conversión de efectivo.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente capítulo expone los resultados del informe relacionados con la evaluación y optimización del ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala, por lo que se realizó un análisis de este indicador para conocer cual su situación actual, de acuerdo con la información obtenida de la empresa de las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

Distribuidora Bernabé, S.A. inició sus operaciones en el año de 1996, por lo que lleva 24 años en el mercado de los distribuidores de materiales de construcción, teniendo como enfoque principal la venta y distribución de materiales de construcción en general enfocado principalmente al consumidor final y en menor proporción a subdistribuidores, los productos que empezó a distribuir se conocen como obra gris que son básicamente tres, agregados, hierro y cemento. Después de 5 años se incorporaron a la empresa los hijos del fundador, quienes vieron la oportunidad de negocio ya que los clientes demandaban diversidad de productos, los productos que empezaron a distribuir y vender fueron los acabados, perfiles y ferretería.

Dentro de la administración y operación de una empresa se debe de tener claro cuáles son las actividades que se tienen que hacer, para quién se hacen y porqué se hacen, así mismo tener una imagen clara de donde se desea que esté la empresa en el futuro, por lo que para ello es importante contar con una misión y visión claras de las actividades que se realizarán y de la imagen que se quiere transmitir a futuro:

- Misión: Somos una empresa que se dedica a la comercialización de materiales para la construcción y ferretería, ofreciendo un servicio personalizado y productos de alta calidad para satisfacer las necesidades y expectativas del mercado.
- Visión: Ser líderes en la venta de materiales de construcción y ferretería en el sector norte de la ciudad capital, logrando ampliar nuestros puntos de venta a mediano plazo, a través de la excelencia en el servicio.

El equipo de trabajo dio inicio con 4 personas, el fundador y 3 colaboradores. Conforme ha crecido la demanda, la empresa ha ido contratando personal en la actualidad cuenta con 54 colaboradores aproximadamente, cuenta con dos sucursales y cubre el 80% de la obra gris en su mercado.

Actualmente la distribuidora no tiene como política la elaboración anual de presupuesto de ingresos y egresos, lo que ocasiona que no cuenten con una planificación adecuada de sus finanzas y que no utilicen herramientas de análisis financieros que les permitan tomar decisiones, a pesar de ello y según la información obtenida se puede observar que la distribuidora ha contado con la liquidez para su funcionamiento año con año.

Trimestralmente el contador de la empresa elabora los estados financieros correspondientes, los cuales son revisados en la misma frecuencia y con base a estas revisiones es que los directivos toman decisiones que afecta el giro habitual del negocio, al realizar la consulta a los directivos de la empresa si conocían el ciclo de conversión de efectivo, estos respondieron que no estaban familiarizados con la herramienta y por consiguiente durante el tiempo que el negocio ha funcionado no han conocido los beneficios que la misma tiene para la administración de los inventarios, la cuentas por cobrar y cuentas por pagar, así mismo los directivos indicaron que las fuentes de financiamiento que utilizan en el corto plazo son los préstamos de entidades bancarias reguladas.

Con el pasar de los años Distribuidora Bernabé, se ha caracterizado por su enfoque principalmente en la satisfacción del cliente, prestando especial atención a aquellos que son frecuentes y que han depositado su confianza en la distribuidora, por lo que las relaciones comerciales con estos se han fortalecido.

Es importante el estudio del ciclo de conversión de efectivo en la distribuidora, para conocer la situación en la que se encuentra la administración de los inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, para que los ejecutivos cuenten con una

herramienta cuantitativa y objetiva, y así por medio de ella tomar decisiones acertadas y con fundamento.

Tabla 1: Análisis vertical del estado de resultados de distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019 (Cifras en miles de quetzales y porcentajes)

	2017	%	2018	%	2019	%
Ventas netas	2,872,307	100	3,188,010	100	3,386,549	100
(-) Costo de ventas	2,383,861	83	2,600,460	82	2,736,021	81
Ganancia bruta	488,446	17	587,550	18	650,528	19
Gastos de operación	408,706	14	525,169	16	564,351	17
Ganancia antes de impuesto	79,740	3	83,319	3	86,232	3
Impuesto sobre la renta	19,935	1	20,830	1	21,558	1
Ganancia del período	59,805	2	62,489	2	64,674	2

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

En la tabla 1 se presenta el estado de resultados en donde se puede observar que las ventas se han incrementado en cada período, en los siguientes porcentajes del año 2017 al 2018 el incremento de las ventas fue de un 11%, y del año 2018 al 2019 el incremento se dio en un 6% en relación al año anterior, así mismo se puede observar que junto al incremento de las ventas se observó un incremento proporcional en los costos de ventas en cada período analizado de igual manera se observa un incremento proporcional en los gastos de operación en cada uno de los períodos con relación al año anterior, estos incrementos en las ventas, costos de ventas y gastos de operación, se ven reflejados directamente en que se dan incrementos en el impuesto sobre la renta, como en la ganancia del período.

En el año 2017 el costo de ventas representaba el 83% de las ventas netas de ese período, los gastos de operación representaron el 14%, el impuesto de la renta representó el 1% y la ganancia del período fue del 2%; en el año 2018 el costo de ventas fue de un 82% en relación a las ventas netas, observándose una disminución de 1% con relación al año 2017, pero los gastos de operación se incrementaron en un 2% alcanzando un 16% en relación a las ventas de ese mismo período, por lo que a pesar de que el costo de ventas disminuyó, no se pudo obtener un incremento en la ganancia del período, quedando nuevamente en un 2%; en el período del 2019 se puede observar nuevamente una reducción del costo de ventas en 1%, por lo que representa en este año el 81% de las ventas netas, pero nuevamente se observa un incremento en los gastos de operación en un 1% con relación al año 2018, alcanzando un 17% en relación a las ventas y por consiguiente la ganancia del período sigue siendo de un 2% al igual que en los dos años anteriores.

Se observa que se han hecho esfuerzo por reducir los costos de ventas y obtener mayores ganancias, pero se han descuidado los gastos de operación los cuales se han incrementado en porcentajes similares a las reducciones que se han dado en los costos, esto significa que la empresa ha obtenido el mismo 2% de ganancia en cada período del 2017 al 2019 y no logra superar esta barrera porcentual hasta el momento.

La distribuidora cuenta con estabilidad financiera y el respaldo tanto de los clientes, como de sus proveedores, quienes constantemente brindan apoyo en asesoría en el área de la construcción y formas de administración, que contribuyen al crecimiento de la empresa convirtiéndose en un aliado estratégico en el mercado en que la empresa realiza sus operaciones de compra y venta de materiales de construcción.

Para la distribuidora el estado de resultados es una herramienta fundamental para realizar análisis y posterior a ello tomar decisiones, por lo que este estado financiero debe de presentar la información real y verídica de los resultados de cada ejercicio fiscal de la empresa.

Tabla 2: Análisis vertical del balance general de distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019

(Cifras en miles de quetzales y porcentajes)

	2017	%	2018	%	2019	%
Activo						
Corriente						
Caja y bancos	16,317	2	33,663	4	132,768	15
Cuentas por cobrar	305,305	41	304,038	39	307,513	36
Inventarios	386,903	51	400,853	52	365,640	43
Total, activo corriente	708,525	94	738,554	96	805,921	94
No corriente						
Planta y Equipo	1,279	0	2,757	0	4,731	1
Equipo de Cómputo	3,797	1	3,921	1	5,753	1
Vehículos	59,933	8	61,406	8	95,602	11
Depreciaciones Acum.	(22,126)	-3	(35,736)	-5	(52,626)	-6
Total, activo no corriente	42,882	6	32,347	4	53,461	6
Total, activo	751,407	100	770,901	100	859,382	100
Patrimonio neto y pasivo						
Corriente						
Proveedores y Acreedores	193,447	26	195,468	25	219,986	26
Impuestos por pagar	2,860	0	24,299	3	16,244	2
Res. para prestaciones	22,721	3	22,721	3	45,354	5
Total, de pasivo corriente	219,028	29	242,488	31	281,584	33
No corriente						
Préstamos	794	0	1,064	0	-	0
Provisión arrendamientos	49,200	7	46,560	6	69,275	8
Acreedores por pagar	15,000	2	20,000	3	19,108	2
Bonificaciones por pagar	15,102	2	-	0	-	0
Total, pasivo no corriente	80,096	11	67,624	9	88,383	10
Capital Contable	452,283	60	460,789	60	489,416	57
Suma igual a Activo	751,407	100	770,901	100	859,382	100

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

En la tabla 2 se presenta el balance general de la empresa al analizar el total de activos, se puede determinar un incremento de estos en cada período con relación al

año anterior, del 2017 al 2018 el incremento fue del 3% y del año 2018 al 2019 el incremento que se observa es del 11%, al seguir desglosando y analizando cada una de las cuentas que pertenecen al activo de la distribuidora, se podrá realizar un análisis específico del comportamiento de las cuentas prestando especial atención a las cuentas relacionadas con el ciclo de conversión de efectivo y su optimización.

Al revisar las cuentas del activo corriente, se puede observar que la cuenta de caja y bancos es la que ha reflejado un incremento considerable, del año 2017 al año 2018 el aumento que se dio en esta cuenta fue de un 106% y del año 2018 al 2019 el incremento fue aún mayor siendo de 294%, por lo que se puede determinar que la distribuidora trabajó durante estos dos años para lograr obtener liquidez y obtener un nivel de efectivo considerable que le permita seguir operando y trabajando sin ningún inconveniente,

Así mismo se puede observar que al realizar un análisis de la participación de la cuenta de caja y bancos con relación al total de activos de cada año, se logra determinar que en el año 2017 la participación de esta cuenta en relación al total de activos fue de un 2%, pero al analizar el año 2019 se ve que la cuenta incrementó su participación alcanzando un nivel del 15%, con este análisis se observa con claridad el énfasis al trabajo que la empresa realizó para alcanzar un nivel de efectivo sin afectar el giro habitual del negocio, pero cabe resaltar que el contar con un nivel alto de efectivo ocioso puede ser dañino para la salud de la empresa, por lo que se debe administrar de una forma adecuada para minimizar estos saldos y encontrar un equilibrio entre los beneficios y los costos de liquidez de mantener este efectivo.

Al momento de analizar las cuentas por cobrar, se observa que estas han tenido un incremento poco considerable entre el año 2017 al 2019 de la siguiente manera: Del año 2017 al año 2018 lo que se observa es una disminución de la cuenta en un 0.44% y del año 2018 al 2019 se observa un incremento del 1%, por lo que estas variaciones de la cuenta son poco significativas, quiere decir que las cuentas por cobrar han sido

constantes y no se ha logrado disminuir las mismas, al analizar esta cuenta con relación al total de activos se establece que se ha observado una disminución en la participación de las cuentas por cobrar, del año 2017 al 2018 su participación en relación al total de activos disminuyó en un 2% y del año 2018 al 2019 esta relación con los activos nuevamente sufre una disminución de un 3%, en las cuentas por cobrar no se ha observado una disminución considerable, ya sea porque las ventas al crédito crecen con relación al crecimiento de los activos o porque la labor de cobro no ha sido efectiva.

En el caso de la cuenta de inventario durante el año 2017 se encontraban en un valor de Q386,903 y para el año 2018 se observa un incremento a Q400,853, lo que implica que durante este año la empresa incurrió en mayores gastos de almacenamiento debido a que contaba con un inventario mayor en relación al año anterior, pero del año 2018 al 2019 este inventario sufre una disminución quedando un saldo de Q365,640, lo que podría significar un incremento en las ventas durante ese año y a la vez una disminución en los gastos de almacenaje por contar con un inventario menor en relación al año anterior.

Al realizar un análisis de los activos no corrientes, se puede observar que estos han tenido diferentes comportamientos durante el período que se está investigando, entre los años 2017 y 2018 se observa que estos activos disminuyeron debido a que las depreciaciones acumuladas se incrementaron durante este ciclo, afectando directamente el saldo los activos no corrientes, pero durante el siguiente período del 2018 al 2019 se da un incremento en la cuenta de vehículos y a pesar que también se da un incremento nuevamente en las depreciaciones acumuladas.

Se puede observar que el saldo de los activos no corrientes mantiene su tendencia al alza, cada uno de los comportamientos en las cuentas de activo afectan e influyen directamente en el saldo del total del activo, reflejando un incremento del año 2017 al año 2019, por lo que la distribuidora ha ganado mayor confiabilidad y estabilidad, ante sus proveedores, acreedores e instituciones externas, reafirman su presencia en el

mercado de la distribución de materiales de construcción, el hecho de que sus activos se han incrementado significa que la empresa ha obtenido más recursos, monetarios, materiales, equipos, vehículos, que le permite introducir en sus procesos productivos y con ello obtener mayores beneficios.

Cuando se analiza en el balance general los pasivos se puede determinar que estos han presentado al igual que los activos, un incremento en algunas de sus cuentas más significativas como lo es el caso de los proveedores y acreedores que durante el año 2017 al 2018 el incremento que se da es de un 1%, pero entre los años 2018 y 2019 se observa nuevamente un comportamiento al alza que en este período es de un 12.5%, este aumento en la cuenta obedece a un incremento de las compras al crédito y de la confianza que los proveedores le tienen a la empresa para poder otorgarles una línea de crédito para que puedan realizar sus compras.

En el caso de la distribuidora se puede observar en las cuentas de pasivo, que se han dado incrementos en la cuenta de impuestos por pagar, que son las obligaciones que la empresa tiene ante la Superintendencia de Administración Tributaria, así como en la cuenta de reserva para prestaciones, que será utilizada al momento de pagar algún tipo de prestación a los colaboradores según como corresponda, esta cuenta representa un desembolso ya sea a corto, mediano o incluso a largo plazo, según como se de la administración del personal por parte de los ejecutivos de la empresa, se puede observar que durante el período 2019, la distribuidora no refleja ningún tipo de obligación financiera, por medio de préstamo ante alguna entidad bancaria y considerando el saldo del efectivo con el que dispone en su cuenta de caja y bancos, no tuvo necesidad de buscar o considerar fuentes de financiamiento, está trabajando y subsistiendo con recursos propios.

Al analizar el capital contable con el que cuenta la empresa, se puede observar que el mismo ha tenido ligeros incrementos, por ejemplo del año 2017 al 2018 el incremento que se dio fue de 1.88% un incremento relativamente bajo y entre los años 2018 y 2019

el incremento observado fue de un 6% de igual manera fue un incremento poco significativo de la cuenta de capital contable, al realizar un análisis vertical de esta cuenta se logra determinar que en el transcurso de estos tres años, su participación en relación al total de pasivos en el año 2017 fue de un 60%, porcentaje que persistió durante el año 2018, para el año 2019 este porcentaje de participación descendió en tres puntos porcentuales quedando en 57% en relación al total de pasivos con los que cuenta la distribuidora, observándose que las que se han incrementado son sus obligaciones a corto o largo plazo.

4.1 Análisis del período de conversión del inventario

Según la información recaba a través de una entrevista realizada (ver anexo A), a los ejecutivos de la distribuidora, dieron a conocer que con relación al inventario que ellos utilizan de materiales de construcción, realizan revisiones periódicas del inventario y según los resultados de estas revisiones, se realizan los pedidos semanalmente, para mantener un nivel de stock acorde a sus necesidades y requerimientos de sus clientes o mercado objetivo, esta decisión de compra de inventario se toma antes de que el stock quede a cero, así mismo de debe de considerar que dentro del inventario se encontraran artículos para la venta los cuales su rotación no es tan frecuente pero que al venderlos el ingreso será considerable y otros artículos cuya rotación es más acelerada pero los ingresos percibidos de ellos dependen del volumen de la venta.

Posterior a que se realizan las revisiones de los niveles de inventario, los proveedores visitan la distribuidora para la toma de los pedidos correspondientes, según el resultado de las revisiones realizadas, los productos llegan a las instalaciones semanalmente según la programación de pedidos y se descargan para su almacenaje y dependiendo del tipo de producto que se solicitó, se envía inmediatamente a los clientes, para no incurrir en elevados costos de almacenaje, la empresa cuenta con un sistema computarizado para realizar el registro de la entrada de los inventarios solicitados, así como de la salida cuando sea el momento de su despacho, estos registros se realizan constantemente conforme se reciban productos y según como se vayan despachando.

Al consultar a los ejecutivos sobre si cuentan con una política para la administración de los inventarios, indicaron que su política se basa en los costos, las ganancias y las pérdidas y en cuanto al método de valuación de inventarios no cuentan con uno definido, el cual es importante para llevar una adecuada administración de los mismos, el método correcto de valuación también permite llevar un control y aplicación adecuada de los costos, así como el evitar que algunos artículos permanezcan por mucho tiempo almacenados, en la distribuidora utilizan de base los pedidos realizados según los requerimientos y compras de los clientes, en sus inventarios todos los productos cuentan con una adecuada rotación en bodega.

Según la información recabada afirman que tienen problemas con sus inventarios, por el hecho de que trabajan con diversidad de códigos en los productos en existencia, lo que genera problemas de control en los inventarios, a lo largo de la vida de la empresa nunca han calculado la cantidad de días en promedio en que se venden los inventarios, no han tenido esa iniciativa y por lo tanto, no conocen la herramienta del período de conversión de los inventarios, que sería de gran utilidad para la distribuidora.

4.1.1 Situación actual del período de conversión del inventario

Se realizó el cálculo de la rotación de inventario de la distribuidora para determinar cuántas veces en el año el inventario es renovado, las líneas de productos que se distribuyen se dividen en las siguientes grandes categorías: cementos, agregados, hierro, block, PVC, perfiles, material eléctrico, grifería, químicos, pinturas, pisos, losa sanitaria, centro de color, tornillos y fijaciones, herramienta agrícola, manual y eléctrica, construcción liviana. El inventario está constituido aproximadamente por 10,000 códigos de productos. La empresa vende y distribuye los materiales de construcción en todas las colonias a su alrededor, para realizar las compras y el abastecimiento del inventario toma de base los requerimientos de los clientes y según estos realiza los pedidos semanalmente.

Tabla 3: Análisis de rotación de inventario y período de conversión del inventario distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019

(Cifras en miles de quetzales, No. de veces y días)

Descripción	2017	2018	2019
Costo de ventas	2,383,861	2,600,460	2,736,021
Costo de venta diario	6,531	7,124	7,495
Inventario	386,903	400,853	365,640
Rotación de inventario			
(Costo de ventas/inventario) veces	6.16	6.49	7.48
Período de conversión del inventario			
(Inventario/costo de ventas diario) días	59	56	49

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

En la tabla 3 se observan la rotación del inventario durante el año 2017 y 2018 ha permanecido ligeramente constante durante estos dos años, lo que puede indicar que la administración ha logrado conservar una operación similar en estos dos períodos para rotar su inventario, en el año 2017 la rotación fue de 6.16 veces, en el año 2018 la rotación del inventario fue de 6.49 veces ahora bien, durante el año 2019 esta rotación se vio incrementada y fue de 7.48 veces durante el año, esta mejora se debe a que hubo un incremento en ventas y la participación del costo de ventas en relación a estas ventas, se redujo por lo que se obtuvo una mayor ganancia bruta, como se puede observar en el análisis vertical del estado de resultados en la tabla 1.

Según la información obtenida por medio de la entrevista guiada realizada (ver anexo A), se logró determinar que en la distribuidora no se conoce el período de conversión del inventario, tampoco la utilidad que este puede tener para la administración de los inventarios, de igual manera en ningún momento han calculado los días que transcurren, para que el inventario se convierta en una venta y genere ingresos para la

empresa, en este caso por el tipo de productos que se trabajan en la distribuidora es de vital importancia el reducir este indicador, para no contar con inventarios ociosos que generen gastos de almacenaje.

En la tabla 3 se observan los resultados del período de conversión del inventario de los años de estudio 2017, 2018 y 2019, según los datos obtenidos de la distribuidora y al efectuar los cálculos de los días este período, para el año 2017 se estableció un PCI de 59 días que son los días en promedio que el inventario se demoran en convertirse en ventas efectivas para la empresa, estos días se reducen para el año 2018 y quedan en 56 días, por lo que ya son 3 días menos en que los inventarios permanecen almacenados en la bodega y que se reduce el costo de almacenaje,

La reducción con mayor significancia se da en el año 2019 debido a que se logra reducir este período a 49 días, que en relación al año 2018 son 7 días menos en que los inventarios se encuentran almacenados y con relación al año 2017 son 10 días menos de almacenaje, para las empresa es importante que este período de conversión de los inventario se logre reducir al mínimo, porque esto significa que la empresa está teniendo una alta rotación de inventarios, que los inventarios permanecen menos tiempo en bodega almacenados y se convierten en una forma más rápida en ventas efectivas e ingresos para la empresa.

4.2 Análisis del período de conversión de las cuentas por cobrar

Al realizar la consulta a los ejecutivos de la empresa que si realizaban ventas al crédito, a lo cual ellos respondieron que efectivamente realizan ventas al crédito, pero no cuentan con criterios objetivos para otorgar crédito a un cliente, debido a que para dar crédito en muchas ocasiones se guían por la amistad, en otras situaciones se da crédito porque los clientes ya son conocidos y el otro criterio empleado es porque los clientes realizan compras frecuentes de materiales de construcción.

Estos criterios que son los más utilizados por la empresa para dar crédito, no son los más confiables debido a que no cuentan con un proceso en el cual se realice un estudio o análisis socioeconómico y financiero, en el que se determine la capacidad de pago del cliente y que cuenta con los recursos necesario para poder hacer frente al compromiso que está adquiriendo ante la distribuidora.

Un aspecto curioso que se observa en la distribuidora es que, sí cuenta con una política para administrar las cuentas por cobrar según lo indicado en la información recabada, pero a pesar de ello según sus registros existen clientes morosos que se han atrasado con el pago de los materiales de construcción que se les vendieron.

El procedimiento que utilizan en la distribuidora para realizar la labor de cobro es el siguiente:

- Se revisa la fecha en que se le autorizó el crédito
- Se revisa la cantidad de días plazo que se otorgó
- Si al cumplirse el plazo otorgado el cliente no se presenta a realizar el pago, se procede a realizar la llamada respectiva, para recordarle el compromiso adquirido por la empresa.
- Se da seguimiento hasta que el cliente se presenta a realizar el pago correspondiente.

Según la información obtenida de la administración de la distribuidora, esta no cuenta con conocimiento o registro del tiempo real que se demoran los clientes en hacer efectivo el pago correspondiente a los materiales de construcción que les fueron vendidos al crédito, así como desconocen los días promedio que los clientes se tardan en cumplir con sus compromisos ante la empresa y la importancia de conocer este promedio de días.

La tesorería basa su gestión en conocer el promedio de días en que los clientes se demoran en pagar, para contar con los recursos de efectivo necesario que le permitan tomar decisiones a corto plazo, de acuerdo con esta información la distribuidora no cuenta con los conocimientos base para el cálculo del período de conversión de las cuentas por cobrar, por lo que es una herramienta que no se utiliza.

4.2.1 Situación actual del período de conversión de las cuentas por cobrar

Con la información obtenida de la entrevista realizada a los ejecutivos de la distribuidora (ver anexo A), se determinó la rotación de las cuentas por cobrar para conocer la rapidez y eficacia en que la empresa cobra sus facturas emitidas al crédito y también establecer cuantas veces al año la distribuidora convierte en efectivo las cuentas por cobrar a los clientes.

Tabla 4: Análisis de rotación de cuentas por cobrar y período de conversión de cuentas por cobrar distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019 (Cifras en miles de quetzales, No. de veces y días)

Descripción	2017	2018	2019
Ventas netas	2,872,307	3,188,010	3,386,549
Ventas diarias	7,869	8,734	9,278
Cuentas por cobrar	305,305	304,038	307,513
Rotación de cuentas por cobrar			
(Ventas netas/cuentas por cobrar) veces	9.41	10.49	11.01
Período de conversión de las cuentas por			
(Cuentas por cobrar/ventas diarias) días	39	35	33

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

Es importante señalar que en su mayoría estos clientes a los que se les otorga el crédito son conocidos en la empresa por amistad, o porque son clientes que realizan compras frecuentemente y por esta razón es que les otorga crédito y a pesar de ello, han llega a caer en morosidad y se retrasan con los pagos de los compromisos adquiridos. Este tema es muy variable en las empresas del sector ya que se tienen diferentes tipos de clientes y cada uno maneja diversas políticas de crédito.

La tabla 4 muestra los resultados obtenidos del cálculo de la rotación de cuentas por cobrar de la distribuidora y como se puede observar en los períodos analizados, para el año 2017 la rotación alcanzada fue de 9.41 veces, lo que significa que durante este año la empresa convirtió sus cuentas por cobrar en efectivo 9.41 veces, para el año 2018 esta rotación se incrementó a 10.49 veces, esto quiere decir que la conversión de las cuentas por cobrar en efectivo se dio de una forma más acelerada en relación a año anterior, y como se observa en al tabla 4, lo que originó el incremento de esta rotación es que las cuentas por cobrar tuvieron una leve disminución en el año 2018 con relación al año anterior, pero la mayor influencia se dio por el incremento de las ventas que se elevaron en un 11% para el año 2018.

Al realizar el análisis del año 2019 se puede observar nuevamente un aumento en la rotación de las cuentas por cobrar que de 10.49 que se encontraban en el año 2018 se elevaron a 11.01 para el siguiente año, lo que significa que se aceleró aún más la conversión de las cuentas por cobrar en efectivo y esto debido a que nuevamente se dio un leve incremento en estas cuentas, así como un incremento nuevamente en las ventas del 6% que aunque fue menor al incremento del año anterior, la influencia que tuvo en la rotación de cuentas por cobrar fue tal, que esta se incrementó de forma positiva para la distribuidora.

Se ha calculado el período de conversión de las cuentas por cobrar de la distribuidora, según la información obtenida, es una herramienta que hasta el momento no conocen y por lo tanto no han utilizado, lo que quiere decir que la empresa no tiene un dato exacto

de los días que se demoran en convertir las cuentas por cobrar en efectivo y obtener liquidez, herramienta que sería de utilidad para mejorar la administración de sus cuentas por cobrar y analizar de una forma directa el tiempo que se demoran los clientes en pagar las facturas al crédito que tienen pendientes, con ello mejorar de una u otra forma el proceso de cobro para reducir tiempos, así mismo reducir el saldo de los clientes morosos y que estas cuentas no lleguen a convertirse en incobrables.

En la tabla 4 se realizó el cálculo del período de conversión de las cuentas por cobrar, para los años del 2017 al 2019, para el año 2017 se determinó un PCC de 39 días, lo que significa que la empresa se demora 39 días en convertir las cuentas por cobrar en dinero en efectivo, dentro de la información obtenida por medio de la entrevista guiada (ver anexo A) los ejecutivos indicaron, que el plazo que otorgaban a los clientes que les vendían al crédito por lo general era de 30 días de crédito y según este índice para el año que se está analizando 2017, se puede observar que existe un atraso en el pago de los clientes de 9 días en promedio, en relación al plazo que regularmente se da para el pago de las ventas al crédito, lo que significa que durante estos días de retraso la empresa debe de financiarse de alguna manera, considerando que los clientes no le pagarán en el tiempo establecido y que esto implica que se incurrirán en costos adicionales para lograr mantener la operación del negocio.

Al analizar el año 2018 se puede observar que el PCC obtenido es de 35 días, que en relación al año anterior este ya ha disminuido, por lo que en este año se mejoró el proceso de cobro, debido a que los clientes voluntariamente se han presentado a pagar sus saldos pendientes, días antes de lo que se demoraban en él año anterior, pero aún se encuentra por arriba del plazo regular que es de 30 días crédito, esto quiere decir que durante 5 días la distribuidora incurre en gastos adicionales dando seguimiento a la labor de cobro a estos clientes y en casos extremos financiarse con recursos propios o ajenos para que el funcionamiento de la operación sea el habitual.

En el año 2019 el PCC calculado ha sido de 33 días en promedio, esto quiere decir que se siguen haciendo esfuerzo por mejorar la labor de cobro y que los clientes paguen a tiempo los compromisos con la distribuidora, lo que significa que la empresa ha mejorado en la recuperación del dinero en efectivo y por ende se encuentra con mayor estabilidad en sus operaciones, esta reducción continúa de este indicador le permita a la empresa tomar decisión con mayor seguridad, debido a que cuenta con el dinero disponible para su funcionamiento, considerando que los clientes a los que se les otorga el crédito son conocidos, son amigos o frecuentes, se debe prestar especial atención a que no exista un retraso en sus pagos, debido a que básicamente el crédito es bajo palabra, no existe ningún documento escrito que los obligue a cumplir con el compromiso adquirido.

4.3 Análisis del período de conversión de las cuentas por pagar

Según la información obtenida de los ejecutivos de la distribuidora, confirmaron que ellos realizan compras al crédito y que para poder optar a esta opción de compra, deben de cumplir con requisitos y documentación legal, que el proveedor les solicita según sus políticas para poder ser sujetos de crédito, así mismo afirman de que en la empresa cuentan con una política, que les permite realizar una adecuada administración de sus cuentas por pagar y no incurrir en mora en los compromisos adquiridos con los proveedores, quienes otorgan 30 días calendario de plazo para el pago de las facturas de compras al crédito y que hasta el momento del estudio la distribuidora ha logrado cumplir con el pago en el plazo estipulado, logrando un excelente récord crediticio, ganándose la confianza de sus proveedores y fortaleciendo las relaciones comerciales con estos.

Considerando que según la información obtenida y lo que indicaron los ejecutivos, la distribuidora no ha incurrido en atraso en el pago de las facturas y compras realizadas al crédito, por lo que no han visto necesario calcular los días promedio en que se demoran en pagar a los proveedores, de igual forma indican que no conoce la

herramienta del período de conversión de las cuentas por pagar, por lo que no es un indicador que utilicen para la administración de sus cuentas por pagar.

4.3.1 Situación actual del período de conversión de las cuentas por pagar

Se efectuaron los cálculos para conocer cuál es el índice de rotación de las cuentas por pagar de la distribuidora, según la información recabada en la entrevista realizada a los ejecutivos (ver anexo A), al momento de realizar el estudio se determinó, que en la distribuidora se realizan compras al crédito y que la excelente relación que se tiene con los proveedores les permite contar con un plazo de treinta días calendario de crédito en la compras realizadas, así mismo los entrevistados indicaron que hasta el momento no se ha incurrido en retraso en el pago a proveedores, considerando que si no se cumple con los compromisos de pago adquiridos, estos detienen los despachos de los pedidos realizados, hasta que se solvante la situación del retraso en el pago si se diera el caso, situación que se encuentra establecida desde el inicio de la relación comercial.

Tabla 5: Análisis de rotación de cuentas por pagar y período de conversión de las cuentas por pagar distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019 (Cifras en miles de quetzales y días)

Descripción	2017	2018	2019
Compras	2,467,659	2,656,367	2,780,131
Compras diarias	6,760	7,277	7,616
Cuentas por pagar	193,447	195,468	219,986
Rotación de cuentas por pagar (Compras/Cuentas por pagar)	12.76	13.59	12.64
Período de conversión de cuentas por pagar (Cuentas por pagar/compras diarias)	29	27	29

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

Como se puede observar en la tabla 5, se terminó la rotación de las cuentas por pagar para los años 2017 al 2019, para conocer qué con qué facilidad o rapidez la distribuidora paga los compromisos adquiridos con los proveedores, para el año 2017 la rotación fue de 12.76 veces en el año, lo que significa que se le ha pagado a los proveedores con mayor frecuencia y rapidez cumpliendo con el plazo de treinta días crédito que estos, otorga para el pago de las compras realizadas, así mismo para el año 2018 se observa un incremento que la hace llegar a 13.59 veces, lo que significa que este año se cumplió con los compromisos de pago de una forma más ágil, debido a que se contó con el efectivo de manera oportuna y con ello se gestionaron las deudas de forma efectiva, nuevamente se cumple con el plazo establecido por los proveedores para el pago de los compromisos al crédito.

Para el año 2019 la rotación disminuye a 12.64 veces en la que se realizan pagos a los proveedores, esto significa que a pesar que disminuye en relación al año anterior aún se cumple lo establecido en la relación comercial con los proveedores y nuevamente se les realizan los pagos dentro del plazo de crédito otorgando, como se puede observar con veracidad en los resultados obtenidos en este indicador, es una realidad que la distribuidora no se ha atrasado en los pagos a los proveedores y cumple con los plazos establecidos, logrando con ellos reafirmar la relación comercial y generando confianza en con sus socios comerciales.

Con la información obtenida en la entrevista guiada (ver anexo A) se realizaron los cálculos, para conocer cuál es la situación actual del período de conversión de las cuentas por pagar de la distribuidora, estos resultados serán de utilidad para la toma de decisiones considerando que según lo indicado por los entrevistados, desde que la empresa inició operaciones esta herramienta no la han utilizado para conocer la cantidad de días en promedio que se demoran en pagar los compromisos de las facturas al crédito, a pesar que no se ha incurrido en retraso en el pago a los proveedores, el conocer el promedio de días en que se demoran en realizar los pagos, puede ser de utilidad incluso para renegociar con los clientes una reducción en los días

de crédito que se le dan a estos y con ello mantener los niveles de efectivo adecuados para las operaciones del giro habitual del negocio.

En la tabla 5 se reflejan los resultados obtenidos de calcular el período de conversión de las cuentas por pagar y como se puede observar es una realidad lo que indicaron los ejecutivos en la entrevista realizada (ver anexo A) de que hasta el momento no han incurrido en ningún tipo de retraso en el pago a los proveedores, cumpliendo a cabalidad con los compromisos adquiridos en las compras al crédito, para el año 2017 el período de conversión de las cuentas por cobrar fue de 29 días, esto quiere decir que la distribuidora pago con un día aproximado de anticipación las facturas de las compras al crédito, en el año 2018 este período se redujo aún más disminuyendo a 27 días en que la distribuidora se demoró en pagar a los proveedores, esta disminución se pudo haber originado debido a que a pesar que de las cuentas por pagar se incrementaron en este año, las compras tuvieron un incremento aún mayor y por lo tanto se efectuaron mayor cantidad de pagos a proveedores durante el año.

Para el año 2019 el período de conversión de las cuentas por pagar aumento a 29 días que la empresa se demoró en pagar a sus proveedores, como se puede observar en los tres años analizados, la distribuidora ha cumplido con pagar a sus proveedores a tiempo e incluso les ha pagado con algunos días de anticipación, lo que es bien visto por estos y refuerza la relación comercial entre ambos, creando un vínculo de confianza más fuerte al no ser clientes morosos y con base a estos datos se podría llegar a considerar solicitar al proveedor una ampliación del plazo de días de crédito para con ello mejorar el ciclo de conversión de efectivo.

4.4 Análisis del ciclo de conversión de efectivo

Se aplicó la herramienta del ciclo de conversión de efectivo para la distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala, es una herramienta que según la información obtenida en la entrevista guiada, los ejecutivos indicaron que no tenía conocimiento de la misma, por lo que en definitiva no conocen de la utilidad que tendría

en la toma de decisiones, principalmente en lo relacionado al efectivo y la liquidez que la empresa debería de tener, para no incurrir en la búsqueda de financiamiento externo, y que con la adecuada administración del efectivo, podría incluso realizar inversiones para que, este efectivo genera ingresos financieros y que no se quede estático sin producir ningún beneficio.

Tabla 6: Análisis del ciclo de conversión de efectivo distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019 (En días)

Descripción	2017	2018	2019
Período de conversión del inventario	59	56	49
Período de conversión de cuentas por cobrar	39	35	33
Período de conversión de cuentas por pagar	(29)	(27)	(29)
Ciclo de conversión de efectivo	69	64	53

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

En la tabla 6 se realizaron los cálculos correspondientes al ciclo de conversión de efectivo de la Distribuidora Bernabé S.A., para el año 2017 el CCE llegó a ser de 69 días, lo que quiere decir que durante estos días la distribuidora debe de financiarse con recursos propios si es que cuenta con ellos y si no debe de buscar financiamiento externo, pero esto ocasionaría incurrir en gastos financieros por el pago de intereses de dicho financiamiento, la distribuidora a pesar de que no conoce la utilidad de esta herramienta, en los resultados obtenidos se puede observar que para el año 2018 este ciclo o indicador ha disminuido 5 días, por lo tanto, para este año el financiamiento en que incurrió la empresa fue menor que durante el año anterior.

La reducción del ciclo para el año 2018 obedece a que cada uno de los elementos que lo conforman se ven afectados por una disminución, es decir que la empresa se demora menos días en que el inventario se convierta en ventas efectivas, en este mismo

período la distribuidora mejora su labor de cobro reduciendo los días promedios en que los clientes realizan los pagos correspondientes, pero aun así se encuentran retrasados debido a que el plazo de crédito de los clientes es de treinta días y en esta año se están demorando 35 días, así mismo en este mismo año se mejoran los días de pago promedio a los proveedores reduciéndose los mismos a 27 días, cada uno de estos cambios son positivos para la empresa logrando que el efectivo circule de una forma más rápida acelerando un poco el ciclo.

En el año 2019 se reduce aún más el CCE, disminuyendo a 53 días en que la distribuidora necesita financiarse, por medio de sus propios recursos o por medio de financiamiento externo, este es el resultado de las acciones de la empresa para mejorar las operaciones diarias, reduciendo aún más el tiempo en que se demoran los inventarios en convertirse en ventas efectivas para este año el PCI disminuyo a 49 días, 7 días menos con relación al año 2018 y 10 días menos con relación al año 2017, el PCC para el año 2019 fue de 33 días, logrando así disminuirlo 2 días con relación al año 2018, pero se reduce 6 días con relación al año 2017, por lo que en el transcurso del período analizado la empresa ha hecho esfuerzos por mejorar su labor de cobro.

De igual manera el PCP para el año 2019 disminuyó a 29 días que en relación con el año 2018 se observa un leve incremento de dos días, pero con relación al año 2017 es la misma cantidad de días promedio en que la distribuidora se demora en realizar el pago a los proveedores y a pesar de esa situación se sigue cumpliendo anticipadamente con el compromiso de pago a los proveedores.

A pesar de que la empresa está presentando un mejor ciclo de conversión de efectivo y considerando que en el pasado no habían aplicado esta herramienta, se proponen una serie de estrategias que le permitirán optimizar aún más este ciclo, estrategias con base en los cálculos realizados en este informe.

Tabla 7: Análisis del ciclo de conversión de efectivo distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019 (Cifras en miles de quetzales)

Descripción	2017	2018	2019
Inventario	386,903	400,853	365,640
Cuentas por cobrar	305,305	304,038	307,513
Cuentas por pagar	(193,447)	(195,468)	(219,986)
Ciclo de conversión de efectivo	498,762	509,423	453,168

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

Según la información observada en la tabla 6, se calculó el ciclo de conversión de efectivo de Distribuidora Bernabé, S.A. para los años 2017, 2018 y 2019 el ciclo determinado fue de 69, 64 y 53 días respectivamente, pero estos días calculados que necesidad de financiamiento representan en cada uno de los años estudiados, por lo que se calculó nuevamente el ciclo con base en los valores monetarios de la cuenta de inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, para determinar cuál fue necesidad de financiamiento de la distribuidora en los años analizados.

En el año 2017 el CCE en días fue de 69 días y esto representó una necesidad de financiamiento para la empresa de Q498,762 aproximadamente, por lo que durante este período la empresa debió financiarse con recursos propios o buscar financiamiento externo, para lograr cumplir con sus operaciones diarias a la espera que los inventarios se conviertan en efectivo, así como el pago que los clientes realizan y obtener recursos por esas vías, es importante resaltar que a una mayor duración de este ciclo, mayor será la necesidad de financiamiento para la distribuidora.

Según los cálculos realizados para el año 2018 el CCE fue de 64 días y esto representa una necesidad de financiamiento de Q509,423, algo curioso que se puede observar en este año es que a pesar de que el ciclo se ha reducido en 4 días menos, con relación al

CCE del año 2017, la necesidad de financiamiento es mayor incrementándose en Q10,661.00, este incremento en la necesidad de financiamiento se debe a que las ventas se incrementaron pasando de Q2,872,307 en el año 2017 a Q3,188,010 del año 2018, así mismo los inventarios se vieron afectados por un incremento de Q386,903 del año 2017 se aumentaron a Q400,853 en el año 2018, pero la variación en las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar fue mínima casi imperceptible, por lo que el ciclo se redujo pero la necesidad de financiamiento se aumentó.

Para el año 2019 la necesidad de financiamiento que tuvo la distribuidora fue de Q453,168 observándose una disminución de la misma con relación al año 2018 que fue de Q509,423, esto obedece a que también el ciclo de conversión de efectivo sufrió una disminución pasando de 64 días del año 2018 a 53 días para el año 2019, el ciclo se redujo en 11 días por lo que esto influyó en que se diera una reducción en la necesidad de financiamiento, esto gracias a los esfuerzos que la distribuidora ha realizado para reducir cada uno de los períodos que conforman el ciclo y con ello mejorar el flujo de dinero.

4.4.1 Optimización del ciclo de conversión de efectivo

Los resultados del estudio realizado demuestran que a pesar de que la distribuidora desconoce el uso de la herramienta del ciclo de conversión de efectivo, al analizar los cálculos y resultados obtenidos el CCE de la empresa se ha ido disminuyendo de una forma gradual, debido a los cambios que la administración ha implementado y el seguimiento que se le ha dado a las operaciones de las cuentas de inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar de una forma empírica y no con el fin de mejorar la administración de estas para la toma de decisiones, la implementación de esta herramienta será de gran utilidad para que los ejecutivos de la distribuidora le presten la atención debida a mejorar la administración de estas cuentas y con ello obtener un beneficio a largo plazo, para conocer su situación de liquidez y futuras necesidades de financiamiento.

Estrategias para optimizar el período de conversión del inventario	<ul style="list-style-type: none"> • Depuración de códigos para descartar todos aquellos que no se utilizan o que incluso no han tenido rotación de inventario por alguna razón.
	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar un método de valuación de inventarios acorde al tipo de inventario que se maneja para mejorar la administración.
	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar y aplicar controles que les permita dar rotación controlada a los inventarios.
	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar nuevos procesos, para que los productos que se almacenen sean los mínimos.
	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar estrategias de promoción de productos con baja rotación para venderlos y sacarlos del inventario.
	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar la antigüedad de los productos en el inventario, para clasificarlos por su permanencia y facilidad de venta.
	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar todos aquellos productos que no son de consumo masivo y que su estacionalidad depende de la particularidad de este y la necesidad del consumidor de adquirir dicho producto.
	<ul style="list-style-type: none"> • Considerar trabajar bajo pedido todos aquellos artículos que su volumen de venta es bajo y que por su particularidad son vendidos a clientes específicos.
Estrategias para optimizar el período de conversión de las cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> • Crear los lineamientos y criterios para otorgar créditos a los clientes.
	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar un proceso de análisis socioeconómico y financiero, con puntos básicos a considerar, para determinar la capacidad de pago de los clientes.
	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer documentos mínimos requeridos que respalden la información brindada.
	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer parámetros de montos de crédito según el nivel de ingresos de los clientes.
	<ul style="list-style-type: none"> • Crear nuevos plazos de crédito siendo el plazo máximo 30 días, estos plazos acordes a los montos de las compras y la capacidad de pago del cliente.
	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar el proceso de cobro en el paso 3, llamando al cliente 5 días antes del vencimiento del plazo autorizado.
	<ul style="list-style-type: none"> • Motivar a los clientes a que realicen sus compras al contado, ofreciendo descuentos acordes al volumen de lo comprado.
	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivar a los clientes ofreciendo un descuento por pronto pago o algún otro obsequio de motivación para que realice su pago antes de que se venza el plazo.

Figura 2: Matriz de estrategias para optimizar el período de conversión del inventario y el período de conversión de las cuentas por cobrar distribuidora Bernabé, S.A.

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

En la tabla 8, se presenta la matriz de estrategias que se propone a la distribuidora, para optimizar el período de conversión de los inventarios y las cuentas por cobrar y así ponerlas en práctica para reducir y optimizar aún más el ciclo de conversión de efectivo.

Estrategias para optimizar el período de conversión de las cuentas por pagar
<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar acuerdos con los proveedores, para solicitar una ampliación en los plazos de crédito, considerando el período de conversión del inventario y el período de conversión de las cuentas por cobrar, esta ampliación del plazo de crédito sería de uno a quince días más de crédito, acorde al volumen de compras.

Figura 3: Matriz de estrategias para optimizar el período de conversión de las cuentas por pagar distribuidora Bernabé, S.A.

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

En la tabla 9 se presenta la estrategia que se propone para optimizar las cuentas por pagar de la distribuidora, que al lograr este acuerdo con los proveedores y considerando el PCI y PCC con los que actualmente se cuenta, eso reduciría aún más el ciclo de conversión de efectivo, por lo que se lograría optimizar los días que se demora en recuperar la inversión.

Tabla 8: Proyección del ciclo de conversión de efectivo optimizado distribuidora Bernabé, S.A., para los períodos 2020 y 2021 tomando de base los períodos 2018 y 2019
(En días)

Descripción	2018	2019	2020	2021
Período de conversión del inventario	56	49	45	40
Período de conversión de cuentas por cobrar	35	33	30	30
Período de conversión de cuentas por pagar	(27)	(29)	(35)	(40)
Ciclo de conversión de efectivo	64	53	40	30

Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio realizado.

En la tabla 10 se presenta la proyección del ciclo de conversión de efectivo optimizado para los años 2020 y 2021, al aplicar las estrategias propuestas para la optimización del periodo de conversión del inventario, para el año 2020 se espera que este período disminuya en 45 días, al hacer el cambio en el paso número tres del proceso de cobro en llamar a los clientes con 5 días de anticipación a la fecha de vencimiento del plazo, se espera que el período de conversión de cuentas por cobrar se reduzca a 30 días y para el año 2020 se logre negociar nuevos acuerdos con los proveedores, para ampliar el plazo de crédito de 30 a 35 días, con estos cambios se logra optimizar aún más el ciclo de conversión de efectivo quedando para el año 2020 en 40 días, por lo que se reduce el tiempo en que la distribuidora debe de financiarse con recursos propios o de entidades externas.

Como se puede observar en la tabla 10 se determina la proyección del ciclo de conversión de efectivo optimizado para el año 2021, para este año se espera que con la aplicación de las estrategias para optimizar el PCI se reduzca a 40 días y que al continuar aplicando las estrategias propuestas para la optimización del PCC este continúe en los 30 días que se demoren los clientes en pagar, así mismo para el año 2021 si se logrará negociar un nuevo acuerdo comercial con los proveedores, para ampliar nuevamente el plazo de crédito cinco días más y convenir un plazo de 40 días, se lograría una nueva disminución del ciclo de conversión de efectivo quedando para el año 2021 en 30 días de CCE, lo que le permite a la distribuidora financiarse en una menor cantidad de días en relación al año anterior.

Al momento que la distribuidora tome la decisión de implementar esta herramienta, esto contribuirá a tener una visión más clara de las fuentes de financiamiento que la misma utiliza, ya sea con recursos propios o se viera en la disposición de solicitar financiamiento externo, pero esta decisión la podrá tomar con base en el instrumento implementado y con un fundamento objetivo, según los datos que la misma genera en sus cuentas contables.

CONCLUSIONES

1. Al calcular el período de conversión del inventario actual de una distribuidora de materiales de construcción, se determinó que el tiempo promedio en días en que los inventarios se convierten en ventas efectivas durante los años 2017, 2018 y 2019 fue de 59, 56 y 49 días respectivamente, esto equivale a rotaciones de inventario de 6.16, 6.49 y 7.48 veces durante los mismos años, observándose una reducción de este indicador considerable para el año 2019 con relación al año 2017, lo que indica que la distribuidora ha incrementado la rotación de sus inventarios, reduciendo con ello los gastos de almacenaje.
2. Se estableció mediante el análisis del período de conversión de las cuentas por cobrar de la distribuidora, que el promedio en días en que la empresa convierte las cuentas por cobrar en efectivo para el año 2017 fue de 39 días, en el año 2018 se calculó en 35 días y por último en el 2019 se obtuvo un resultado de 33 días, equivalente a rotaciones de 9.41, 10.49 y 11.01 veces en los mismos años, cabe resaltar que la mayoría de clientes son conocidos, amigos o frecuentes y a pesar de ello han incumplido con el plazo de crédito de 30 días que se les otorga, por lo que de igual forma se incurre en gastos adicionales para realizar la labor de cobro durante estos días de retraso.
3. Se logró establecer el alto compromiso de la empresa, para cumplir con sus obligaciones hacia los proveedores, debido que al calcular el PCP la distribuidora ha cumplido con el pago puntual de sus compras al crédito, durante el año 2017 se pagaron a los proveedores en 29 días y el plazo de crédito es de 30 días, pagándose con un día de anticipación, para el año 2018 este indicador disminuyó quedando en 27 días y en el año 2019 el pago se realizaba a los 29 días, lo que representaba a las siguientes rotaciones 12.76, 13.59 y 12.64 veces que se le pagaba a los proveedores durante los años de estudio, por lo que se ha logrado tener una relación comercial sana y estable con los proveedores, convirtiéndose en aliados comerciales y estratégicos de la distribuidora.

4. Se ha observado una disminución del CCE debido a que sin conocerlo, se han hecho esfuerzos para mejorar la rotación de los inventarios, reducir el tiempo de cobro y se les ha pagado a los proveedores con uno a tres días de anticipación, siendo para el año 2017 de 69 días que equivale a una necesidad de financiamiento de Q498,762, en el 2018 fue de 64 días y financiamiento de Q509,423, para el año 2019 descendió aún más dando como resultado 53 días y un financiamiento de Q453,168, estos financiamientos han sido con recursos propios.
5. Para optimizar aún más el ciclo de conversión de efectivo, es necesario implementar estrategias que permitan la reducción de los días que se demora el inventario en convertirse en ventas efectivas, así como estrategias para reducir el periodo promedio de cobro y negociar con los proveedores acuerdos comerciales para ampliar el plazo de pago sin afectar el récord crediticio que hasta el momento ha logrado mantener, con estas estrategias después de haber conocido la herramienta, para los años 2020 y 2021 se proyecta continuar con la optimización del CCE y reducirlo a 40 y 30 días respectivamente.

RECOMENDACIONES

1. Que las empresas que pertenecen al sector de materiales de construcción, especialmente Distribuidora Bernabé, S.A. implementen el uso de la herramienta del ciclo de conversión de efectivo, para lograr definir en cuanto tiempo se recupera la inversión desde el momento que se compra el inventario, hasta el cobro de las ventas realizadas y que se refleje en el ingreso del efectivo.
2. Es importante implementar un método de valuación de inventarios, para administrar de una forma más objetiva los inventarios de la distribuidora y con ello velar que se le de rotación a todos los productos en stock, así mismo realizar revisiones y análisis periódicos del tiempo que llevan los productos almacenados y al detectar uno que no se le haya dado movimiento en cierto tiempo, implementar estrategias de promoción para sacarlo del inventario y venderlo.
3. Que las distribuidoras de materiales de construcción realicen análisis del tipo de productos que se encuentran en sus inventarios, para determinar y conocer cuales de estos productos no tienen la rotación adecuada y mejorar esta rotación, para evitar altos gastos de almacenaje.
4. Que la distribuidora trabaje en la creación de criterios objetivos, que le permitan definir el plazo de crédito y analizar a que clientes se les podrá otorgar crédito, según la información proporcionada por el mismo y posterior a un análisis socioeconómico y financiero realizado, erradicar la práctica de otorgar crédito porque los clientes son amigos, conocidos o clientes frecuentes.
5. Que las empresas que se dedican a la distribución de materiales de construcción implementen la elaboración de presupuestos anuales y el ciclo de conversión de efectivo, para contar con instrumentos que les permitan realizar análisis financieros objetivos, con base en los datos y resultados generados de sus estados financieros.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Bancaria de Guatemala. (Junio de 2018). Asociación Bancaria de Guatemala. Obtenido de Asociación Bancaria de Guatemala: <http://abg.org.gt/web2014/wp-content/uploads/2018/08/SECTOR-4-CONSTRUCCIOi%CC%80N-JUNIO-2018.pdf>
- Banco de Guatemala. (2018). Banco de Guatemala. Obtenido de Banco de Guatemala: https://www.banguat.gob.gt/cuentasnac/3T_2018_JM.pdf
- Banda, J. (12 de Septiembre de 2016). Economía simple.net. Obtenido de Economía simple.net: <https://www.economiasimple.net/glosario/proveedores>
- Block, S. B., Hirt, G. A., & Danielsen, B. R. (2013). Fundamentos de Administración Financiera. México: McGraw-Hill.
- Cámara Guatemalteca de la Construcción. (2017). Cámara Guatemalteca de la Construcción. Obtenido de Cámara Guatemalteca de la Construcción: Cámara Guatemalteca de la Construcción
- Candelas, F., De la Torre, M., & Favela, G. (2013). Fernanda Vela. Obtenido de Fernanda Vela: <http://fernandafavela.blogspot.com/>
- Contabilidae. (2018). Contabilidae. Obtenido de Contabilidae: <https://www.contabilidae.com/activo-corriente-activo-no-corriente-ejemplos/>
- Córdoba Padilla, M. (2012). Gestión financiera. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Corvo, T. (2018). Lifeder. Obtenido de Lifeder: <https://www.lifeder.com/administracion-cuentas-cobrar/>
- De Arkitektura. (2011). De Arkitektura. Obtenido de De Arkitektura: <http://dearkitektura.blogspot.com/2011/02/que-son-los-materiales-para-la.html>

Debitoor. (2012). Debitoor. Obtenido de Debitoor: <https://debitoor.es/glosario/pasivo-corriente>

Distribuidora Mariscal. (2020). Distribuidora Mariscal. Obtenido de Distribuidora Mariscal: <https://www.distribuidoramariscal.com.gt/quienes-somos/>

EcuRed. (2016). Enciclopedia Cubana. Obtenido de Enciclopedia Cubana: https://www.ecured.cu/Ciclo_de_conversion_de_efectivo

Educaweb. (2018). Educaweb. Obtenido de Educaweb: <https://www.educaweb.com/profesion/proveedor-materiales-construccion-28/>

El Globo Ferretería. (2016). El Globo Ferretería. Obtenido de El Globo Ferretería: <https://www.ferreteriaelglobo.com/sobre.php>

Enduro Supplies. (2018). Enduro Supplies. Obtenido de Enduro Supplies: <https://endurosupplies.com.mx/propiedades-de-los-materiales-de-construccion-que-tomar-en-cuenta/>

EPA. (2018). EPA. Obtenido de EPA: <http://www.epa.biz/ve/quienes-somos/>

Eva, Z. (2016). Contabilidae. Obtenido de Contabilidae: <https://www.contabilidae.com/activo-corriente-activo-no-corriente-ejemplos/>

FUNDES. (2018). Manual del Distribuidor CONSTRURED. Guatemala.

García, G. (2018). Emprende Pyme. Obtenido de Emprende Pyme: <https://www.emprendepyme.net/tipos-de-proveedores.html>

Gómez, G. (2001). Gestipolis. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/administracion-capital-trabajo/>

Gómez, G. (2002). Gestipolis. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/administracion-de-cuentas-por-cobrar-politicas-de-credito-y-cobro/>

Gómez García, E. (2015). Imconsultores. Obtenido de Imconsultores.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw-Hill.

Horne, J. V. (2010). Fundamentos de Administración Financiera. México: Pearson Educación.

Jaime, J. L. (20 de Noviembre de 2014). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/activo.html>

Jiménez, J., Rojas, F., & Ospina, H. (2013). La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME. Colombia.

Jiménez, Y. (2008). Gestipolis. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/administracion-inventarios/>

Llorente Jaime, J. (30 de Diciembre de 2014). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/pasivo.html>

López Regalado, O. (2010). Manual de estilo APA.

Marco Sanjuán, F. J. (18 de Septiembre de 2017). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>

Meprosa Construcciones. (2020). Meprosa Construcciones. Obtenido de Meprosa Construcciones: <https://meprosaconstrucciones.mx/tipos-de-materiales-de-construccion-propiedades-y-usos-en-la-construccion/>

Muller, M. (2005). Fundamentos de Administración de Inventarios. Editorial Norma.

NOVEX. (2017). NOVEX. Obtenido de NOVEX: <https://novex.com.gt/acerca>

Nubox. (28 de Marzo de 2018). Nubox, pensando en los que cuentan. Obtenido de Nubox, pensando en los que cuentan: <https://blog.nubox.com/que-es-un-activo-corriente>

Orellana, A. E. (2013). Practiquemos Contabilidad, General, de Sociedades y de Costos. Guatemala: ALENRO.

Perdomo Moreno, A. (2004). Fundamentos de control interno. Cengage Learning Editores.

Piloña, G. A. (2018). Guía Práctica Sobre Métodos y Técnicas de Investigación Documental y de Campo. Guatemala: GP Editores.

Raffino, M. (12 de Febrero de 2020). Concepto.de. Obtenido de Concepto.de: <https://concepto.de/pasivo-2/>

Seminario de Especialización Financiera. (2017). Seminario de Especialización Financiera. Obtenido de Seminario de Especialización Financiera: <https://www.gestiopolis.com/administracion-inventarios/>

Sevilla, A. (16 de Septiembre de 2015). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/acreedor.html>

Stevens, R. (11 de Diciembre de 2019). Rankia. Obtenido de Rankia: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

Super Mayen. (2017). Super Mayen. Obtenido de Super Mayen: <https://supermayen.com/quienes-somos/>

Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Estudios de Postgrado. (2018). Instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación para optar al grado académico de maestro en artes. Guatemala.

Zamora, E. (2014). Contabilidae. Obtenido de Contabilidae: <https://www.contabilidae.com/diferencia-entre-acreedor-y-proveedor/>

ANEXO A

Guía de entrevista

Esta herramienta se utilizará como guía, para obtener información relacionada con aspectos del ciclo de conversión de efectivo de una distribuidora de materiales de construcción de la ciudad de Guatemala, se formularon una serie de preguntas que tratan los principales puntos de este estudio:

1. ¿Cuántos años tiene la distribuidora en el mercado?
2. ¿Tienen cómo práctica la elaboración del presupuesto de ingresos y egresos en forma anual?
3. Según los resultados de períodos anteriores ¿cómo considera que se encuentra la liquidez de la distribuidora?
4. ¿Con que frecuencia realizan análisis financieros y quién se encarga de elaborarlos?
5. ¿Conoce o ha escuchado sobre el ciclo de conversión de efectivo?
6. Si la respuesta anterior es afirmativa. ¿Alguna vez han utilizado el ciclo de conversión de efectivo en sus análisis financieros?
7. ¿Qué fuentes de financiamiento utilizan en el corto plazo?

Inventario

8. ¿Con que regularidad se compra inventario para abastecer el stock?
9. ¿En qué momento toman la decisión de comprar más inventario?

10. Podría describir de una forma sencilla el proceso de compra y recepción de los inventarios.
11. ¿Cuentan con un registro de los inventarios?
12. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Qué registro utilizan?
13. ¿Con que frecuencia realizan los registros de los inventarios?
14. ¿Realizan revisiones periódicas del stock de los inventarios?
15. ¿Cuenta con alguna política para la administración de inventarios?
16. ¿Qué método de valuación de inventarios utilizan?
17. ¿Existe inventario que no tenga la rotación adecuada en bodega?
18. ¿Cree usted que tiene problemas en el control de los inventarios?
19. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Qué tipo de problemas considera que sedan?
20. ¿Alguna vez han calculado la cantidad de días promedio en que se vende el inventario?
21. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿De qué forma lo han calculado?
22. ¿Conocen el cálculo del período de conversión del inventario?

Cuentas por Cobrar

23. ¿Realizan ventas al crédito?

24. ¿Qué criterios consideran para otorgarle crédito a un cliente?

25. ¿Cuentan con una política para la administración de las cuentas por cobrar?

26. ¿Qué procedimientos utilizan para realizar la labor de cobro?

27. ¿Cuál es el plazo en días que le brindan a los clientes para el pago de las ventas al crédito?

28. ¿Según sus registros tendrán clientes morosos en el pago de las facturas al crédito?

29. ¿Alguna vez han calculado la cantidad de días promedio en que se tardan los clientes en pagar las facturas al crédito?

30. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿De qué forma lo han calculado?

31. ¿Conocen el cálculo del período de conversión de las cuentas por cobrar?

Cuentas por pagar

32. ¿Realizan compras al crédito?

33. ¿Qué requisitos deben cumplir para que les otorguen días de crédito?

34. ¿Cuentan con una política para la administración de las cuentas por pagar?

35. ¿Cuál es el plazo en días que les brindan los proveedores para el pago de las compras al crédito?
36. ¿Se ha dado la situación en la que se realice el pago al proveedor con días considerables de retraso?
37. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Con que frecuencia se han retrasado en el pago y cuantos días de retraso?
38. ¿Alguna vez han calculado la cantidad de días promedio en que se demoran en pagarle a los proveedores?
39. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿De qué forma lo han calculado?
40. ¿Conocen el cálculo del período de conversión de las cuentas por pagar?

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Análisis vertical del estado de resultados de distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019	48
Tabla 2: Análisis vertical del balance general de distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019	50
Tabla 3: Análisis de rotación de inventario y período de conversión del inventario distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019	56
Tabla 4: Análisis de rotación de cuentas por cobrar y período de conversión de cuentas por cobrar distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019	59
Tabla 5: Análisis de rotación de cuentas por pagar y período de conversión de las cuentas por pagar distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019	63
Tabla 6: Análisis del ciclo de conversión de efectivo distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019	66
Tabla 7: Análisis del ciclo de conversión de efectivo distribuidora Bernabé, S.A., de los períodos 2017, 2018 y 2019	68
Tabla 8: Proyección del ciclo de conversión de efectivo optimizado distribuidora Bernabé, S.A., para los períodos 2020 y 2021 tomando de base los períodos 2018 y 2019	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ejemplo de materiales de construcción	36
Figura 2: Matriz de estrategias para optimizar el período de conversión del inventario y el período de conversión de las cuentas por cobrar distribuidora Bernabé, S.A.	70
Figura 3: Matriz de estrategias para optimizar el período de conversión de las cuentas por pagar distribuidora Bernabé, S.A.	71

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A	80
----------------------	-----------