

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



**ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO EN LA GESTIÓN DE LA LÍNEA DE
CRÉDITO REVOLVENTE Y SU INCIDENCIA EN LOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ, EN
UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE TELEFONÍA
DURANTE, EL PERIODO 2016-2020 EN LA CIUDAD DE GUATEMALA**



LIC. CARLOS ADALBERTO ORTEGA CRUZ

GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 2021

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



**ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO EN LA GESTIÓN DE LA LÍNEA DE
CRÉDITO REVOLVENTE Y SU INCIDENCIA EN LOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ, EN
UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE TELEFONÍA
DURANTE, EL PERIODO 2016-2020 EN LA CIUDAD DE GUATEMALA**

Informe final de 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 Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de Octubre de 2015, según numeral 7.8 punto SÉPTIMO del acta No. 26-2015 y Ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

ASESOR:

MSc. JUAN CARLOS GONZÁLEZ MENESES

AUTOR:

LIC. CARLOS ADALBERTO ORTEGA CRUZ

GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 2021

**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 Zacarias

Vocal Quinto: P.C. Omar Osvaldo García Matzuy

**JURADO EXAMINADOR QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO
PROFESIONAL DE GRADUACIÓN
SEGÚN EL ACTA CORRESPONDIENTE**

Coordinador: MSc. Hugo Armando Mérida Pineda

Evaluador: MSc. Carlos Enrique Calderón Monroy

Evaluador: Phd. Julio Otoniel Roca Morales

DECLARACION JURADA DE ORIGINALIDAD

YO: **Carlos Adalberto Ortega Cruz**, quien me identifico con carné No. **200612291**.

Declaro que, como autor, soy el único responsable de la originalidad, validez científica de las doctrinas y opiniones expresadas en el presente Trabajo Profesional de Graduación, de acuerdo al artículo 17 del instructivo para elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al Grado Académico de Maestro en Artes.

Autor:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carlos Adalberto Ortega Cruz', is written over a horizontal line. The signature is highly stylized and cursive, with large loops and flourishes.

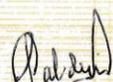
**ACTA No. MAF-C-008-2021**

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 infrascriptos miembros de la terna evaluadora, el 3 de Octubre de 2021, a las 11:30 horas para practicar el EXAMEN FINAL DEL CURSO DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN II del Licenciado Carlos Adalberto Ortega Cruz, carné No. 200612291, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. La presentación 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 del Trabajo Profesional de Graduación presentado por el sustentante, denominado "ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO EN LA GESTIÓN DE LA LÍNEA DE CRÉDITO REVOLVENTE Y SU INCIDENCIA EN LOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ, EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE TELEFONÍA DURANTE, EL PERIODO 2016-2020 EN LA CIUDAD DE GUATEMALA", dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. La presentación del Trabajo Profesional de Graduación fue **APROBADO** con una nota promedio de **70** puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante de la terna evaluadora nombrada por la Dirección de la Escuela. La Terna Evaluadora hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por los Evaluadores dentro de los 5 días hábiles comprendidos del 04 al 08 de octubre 2021.

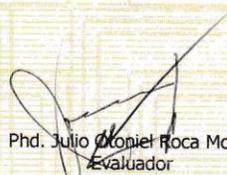
En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 3 días del mes de octubre del año dos mil veintiuno.



MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Coordinador



MSc. Carlos Enrique Calderón Monroy
Evaluador



Phd. Julio Dionel Roca Morales
Evaluador



Lic. Carlos Adalberto Ortega Cruz
Postulante



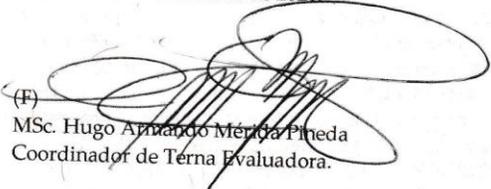
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ADENDUM

El Infrascrito Coordinador de la Terna Evaluadora Certifica que el sustentante Carlos Adalberto Ortega Cruz, Número de Carné 200612291 incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la terna dentro del plazo estipulado.

Guatemala 08 de octubre de 2021.

(F)


MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Coordinador de Terna Evaluadora.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS: Por todas sus bendiciones y misericordia

A MIS PADRES: Por la paciencia y confiar en mí.

A MI HIJA Karla Sofia Ortega Pérez

A MIS AMIGOS Por esos momentos de alegría y apoyo.

A LA ESCUELA DE ESTUDIOS

DE POSTGRADO: Por el excelente servicio y apoyo brindado.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS

DE GUATEMALA: Por formarme académicamente

CONTENIDO

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES	2
1.1 Antecedentes de empresa.....	2
1.2 Antecedentes del sector telecomunicaciones.....	2
1.3 Antecedentes de telecomunicaciones en Guatemala.....	3
1.4 Antecedentes de los bancos.....	4
1.5 Antecedentes del financiamiento.....	6
1.6 Antecedentes de razones financieras.....	6
1.7 Descripción de la empresa objeto de estudio.....	8
1.8 Antecedentes sobre la gestión financiera y la liquidez de una empresa.....	9
2. MARCO TEÓRICO	10
2.1 Empresa.....	10
2.1.1 Tipos de empresas.....	10
2.1.2 Según la forma jurídica:.....	11
2.1.3 Características de una empresa.....	12
2.2 Empresas mercantiles en Guatemala.....	15
2.2.1 Marco legal.....	15
2.2.2 Aspectos legales para su constitución e inscripción.....	15
2.2.3 Legislación y regulaciones.....	15
2.3 Fuentes de financiamiento.....	18
2.3.1 Objetivos principales.....	18
2.3.2 Clasificación.....	19
2.3.3 Tipos de Financiamiento.....	23
2.3.4 Análisis del crédito bancario.....	25
2.4 Análisis e interpretación de información financiera.....	25
2.4.1 Métodos de análisis de información financiera.....	26
2.5 El ciclo de conversión de efectivo.....	29
3. METODOLOGÍA	33
3.1 Definición del problema.....	33
3.1.1 Planteamiento del problema.....	33
3.1.2 Unidad de análisis.....	34
3.1.3 Periodo de investigación.....	34
3.1.4 Ámbito geográfico.....	34

3.2	Objetivos.....	34
3.2.1	Objetivo general.....	34
3.2.2	Objetivos específicos	35
3.3	Método Científico	35
3.4	Técnicas de investigación aplicadas	36
3.4.1	Técnicas de investigación documental	36
4.	DISCUSIÒN DE RESULTADOS	37
4.1	Análisis administrativo y financiero en la gestión de la línea de crédito Abasto y su incidencia en los índices de liquidez, en una empresa comercializadora de productos de telefonía.....	37
4.2	Análisis de liquidez	38
4.4	Análisis del ciclo de conversión de efectivo	45
4.4.1	Cálculo del ciclo de conversión de efectivo en montos	46
4.5	Análisis prospectivos de la liquidez; a través de los índices de liquidez, índices de actividad o eficiencia y el ciclo de conversión de efectivo.....	48
4.5.1	Análisis horizontal de los estados financieros de la empresa objeto de estudio	48
4.5.2	Análisis prospectivo.....	55
4.5.4	Análisis prospectivo de las razones financieras y el ciclo de conversión del efectivo.....	62
	CONCLUSIONES.....	72
	RECOMENDACIONES	74
	BIBLIOGRAFÍA.....	76
	ANEXOS	78
	ÌNDICE DE TABLAS	81

RESUMEN

Las telecomunicaciones representan un sector con una presencia cada vez más fuerte en Guatemala. Debido a los avances tecnológicos que generan nuevas necesidades de comunicación en las personas, las telecomunicaciones han venido para quedarse en las prácticas sociales de la actualidad. El impacto de las telecomunicaciones en la sociedad guatemalteca provoca el aumento del número de habitantes con uso de celular, este ha superado a los millones de habitantes con los que cuenta el país. Para esta fecha se estima que el número de personas que se comunican por medio de un aparato celular ha aumentado. También es importante destacar la evolución de las nuevas tecnologías de la información y las facilidades dadas a los usuarios para obtener dispositivos móviles cada vez más sofisticados.

La línea de crédito Abasto es dinero que un banco ha puesto a disposición de un cliente durante un periodo determinado, con un límite máximo estipulado. En otras palabras, es como una cuenta corriente con dinero que la entidad bancaria le facilita a un cliente, con la salvedad que ese dinero no es del cliente sino del banco. El cliente puede recurrir a esa cuenta de crédito siempre que quiera, dentro de los límites establecidos. Una vez terminado el período acordado, el titular de la línea debe restituir el saldo que había al principio.

El análisis administrativo y financiero en la gestión de la línea de crédito Abasto como herramienta para una empresa comercializadora de productos telefónicos coadyuva a determinar el impacto e incidencia en los índices de liquidez. Por lo que, para la presente investigación se utilizó el método científico con enfoque cualitativo experimental en sus distintas fases, utilizando herramientas para el análisis y administración de la liquidez. - Se incluye la investigación de campo de donde se obtuvo información para el análisis financiero de la empresa objeto de estudio.

Se analizaron los estados financieros: estado de situación financiera, estado de resultados de los años 2017 al 2020, evaluación financiera de la liquidez a través de razones financieras y el ciclo de conversión de efectivo.

Para efectos prácticos y de confidencialidad, se identificó la empresa objeto de estudio con el nombre de El Celular, S.A. Luego del análisis realizado, se observa la incidencia de la utilización de la línea de crédito Abasto en los índices de liquidez, viéndola desde una perspectiva administrativa y financiera; la utilización de la mencionada línea de crédito disminuye los índices respecto a los que se muestran en el período objeto de análisis; en consecuencia se muestra un exceso de efectivo como se observa en el análisis horizontal de estado de situación financiera proyectado para el año 2021 con aumento del 279% respecto al año 2020.

Según el estado en que se encontraba la empresa objeto de estudio para los dos últimos años del periodo analizado los indicadores eran los siguientes: solvencia: promedio de 3.71; liquidez mediata: 3.54 y prueba ácida: 1.79. En cuanto a los datos proyectados: el de solvencia para el año 2021 es de 1.49 y para el año 2022, de 1.54; la liquidez mediata para el año 2021 de 1.88 y para el año 2022 de 1.94 y de prueba ácida 1.21 para el año 2021 y para el año 2022 es de 1.24, lo suficiente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

INTRODUCCIÓN

Los avances tecnológicos han permitido una comunicación directa entre las personas en las prácticas sociales, laborales y familiares. El alto impacto de las telecomunicaciones en la sociedad guatemalteca provoca que el número de habitantes con uso de celular supere la cantidad de habitantes en el país.

A la fecha, se estima un aumento en la cantidad de personas que utilizan en teléfono celular para comunicarse y la evolución de las nuevas tecnologías de la información que permite la fabricación de dispositivos móviles cada vez más sofisticados. Las empresas de telecomunicaciones como cualquier otra entidad, necesitan financiarse para desarrollar operaciones, con las que se ayuda a mejorar su liquidez.

Las empresas de telecomunicaciones pueden hacer uso de sistemas de crédito, en este caso la línea de Abasto, exclusivamente para la compra de productos de un determinado proveedor; donde este último pactará con sus clientes el número de días de gracia que regirá su relación comercial. Una vez transcurridos los días de gracia, la responsabilidad del pago del saldo adeudado y de los intereses, será trasladada al cliente.

La presente investigación se enfoca en la incidencia de la gestión de la línea de crédito Abasto para la liquidez de la empresa objeto de estudio; con el fin de determinar el uso del recurso financiero para el negocio y el efecto en los índices de liquidez.

Como consecuencia de lo expuesto, el problema de investigación se enfoca en el análisis administrativo y financiero en la gestión de la línea de crédito Abasto y su incidencia en los índices de liquidez en una empresa comercializadora de productos de telefonía, aplicando el análisis a través de indicadores financieros, análisis horizontal, análisis a través del ciclo de conversión de efectivo y cálculos de estos.

El objetivo general de la investigación es establecer la incidencia en la gestión de la línea de crédito Abasto en los índices de liquidez, desde una perspectiva administrativa y financiera. Así también determinar la situación de liquidez y flujos de efectivo para que

estos se inviertan dentro de la misma operación y así aprovechar el coste de oportunidad como alternativa.

Los objetivos específicos son:

1. Evaluar la incidencia en los índices de liquidez, la administración de inventarios a través del ciclo de conversión de efectivo y el análisis horizontal de estados financieros.
2. Estructurar y proponer el procedimiento de control de la utilización de la línea de crédito Abasto.
3. Evaluar la información financiera prospectiva para medir el impacto que tendría el efectivo como beneficio; por la gestión de la línea de crédito abasto.
4. Revisar el proceso de programación en la utilización de la línea de crédito Abasto a través del índice de rotación de inventario proyectado, para evaluar su impacto en la rotación de la mercadería.

Este trabajo de investigación consta de cuatro capítulos que se describen a continuación.

El primer capítulo expone los antecedentes de la empresa, los antecedentes de las telecomunicaciones, también la definición de telecomunicaciones en Guatemala, de financiamiento y de razones financieras.

El capítulo dos expone el marco teórico en esta parte se presentan y analizan las teorías y los conceptos utilizados para fundamentar este trabajo. La información se obtuvo de la revisión de la literatura correspondiente.

El capítulo tres muestra la metodología utilizada para el desarrollo de la investigación y el capítulo cuatro es la discusión de resultados donde se desarrolla el análisis de estados financieros, análisis horizontal, índices de liquidez, análisis de la herramienta del ciclo de conversión de efectivo; del estado de la empresa sin hacer uso de la línea de crédito Abasto como también con datos proyectados haciendo uso de esta.

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

1. ANTECEDENTES

A continuación, se expone la teoría que sirve de referencia para la investigación relacionada con el análisis administrativo y financiero en la gestión de la línea de crédito Abasto. También se incluye la reseña histórica del sector telecomunicaciones de Guatemala, con el fin de dar un panorama del desarrollo de este rubro relativamente nuevo en la sociedad.

1.1 Antecedentes de empresa

La primera empresa conocida y constituida bajo los parámetros que conocemos hoy fue el Estado romano. Profundizando un poco más al pasado y siguiendo lo definido antes en los antecedentes históricos, en el derecho romano se define la primera empresa como la unión de los hijos en torno a la herencia luego de la empresa del padre. (Scott, 2009).

Según Scott, 2009, la segunda empresa conocida surgió de la necesidad del intercambio de bienes y la tercera es a la que se reconoce como primera empresa formal existente, corresponde a las *socjetales publicanorum* (formas organizativas de patrimonios empresariales). Las *socjetales publicanorum* surgieron en el año 215 a. C., su principal función era recaudar impuestos para el Estado, pero también participaban en licitaciones públicas para contratos de obra. Se puede decir entonces que las *socjetales publicanorum* fueron la primera hacienda pública conocida.

1.2 Antecedentes del sector telecomunicaciones

Las telecomunicaciones, propiamente dichas surgen con la aparición del telégrafo en 1833. Un gran paso a la hora de establecer comunicaciones entre personas a distancia. Mediante telegramas y más adelante el correo postal era el medio a través del cual las personas mantenían contacto los unos con los otros en la distancia. (López, 2003).

Este sistema era lento y podían pasar días o semanas hasta que llegasen las noticias. La creación del teléfono en 1876 supuso un gran cambio. Pero fue en 1920 cuando se estableció la primera llamada a larga distancia, lo que supuso el inicio de una nueva era

de las telecomunicaciones, permitiendo a las personas comunicarse al momento sin importar la distancia. Que derivó en la automatización de las comunicaciones años después (López, 2003).

Las telecomunicaciones son un sector existente e importante para cualquier país porque contribuye al desarrollo económico social y calidad de vida de la población en todo el mundo. La utilización de la telecomunicación es vital para cualquier ámbito empresarial.

En la actualidad, la telecomunicación es bastante útil en todos los ámbitos empresariales, comerciales etc., las empresas están cambiando la forma de hacer sus negocios, utilizan los últimos avances en tecnología como los teléfonos inteligentes o las tabletas, que junto con el servicio de internet, han permitido la comunicación con clientes en todo el mundo, la comercialización y la promoción de los productos. La rápida expansión de las telecomunicaciones permite atraer la inversión extranjera. Este tipo de comunicación se convierte en algo imprescindible para las personas, las empresas y las administraciones públicas.

Actualmente se vive en la era de la información, las tecnologías de la comunicación, el tráfico de datos; se vive en una era digital que no sería posible si no existieran unas redes de comunicación invisibles, las telecomunicaciones. Contar ahora todas las posibilidades que ofrece internet podría considerarse algo innecesario. Prácticamente todo el mundo sabe qué es, para qué funciona y cómo se utiliza. Sin embargo, no tantos conocen que se deben a las telecomunicaciones, unas herramientas prácticamente invisibles. (Palao, 2020).

Según (Palao, 2020) la tecnología y las telecomunicaciones han avanzado a niveles que permiten el desarrollo globalizado de la industria. El comercio se beneficia por la increíble agilidad para realizar negocios desde cualquier parte del mundo.

1.3 Antecedentes de telecomunicaciones en Guatemala

Los servicios de telecomunicaciones en Guatemala tuvieron sus inicios con el servicio de telefonía en el año de 1881, entre la ciudad capital de Guatemala y Antigua Guatemala. A partir de ese inicio las telecomunicaciones en Guatemala crecieron hasta diversificarse con varios productos y servicios, uno de ellos fue la telefonía móvil. GUATEL (Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones) no logró satisfacer la creciente demanda de telecomunicaciones para el país; mientras tanto, alrededor del mundo se llevaban a cabo reformas en el sector de las comunicaciones y la tecnología avanzaba, desarrollando nuevas aplicaciones cuyas ventajas no se podían disfrutar en nuestro medio. (Guillen, 2008).

El problema era obvio, no se contaban con suficientes líneas telefónicas. GUATEL reconoció que la demanda insatisfecha era de por lo menos 400,000 líneas que no lograba instalar. En las áreas urbanas, 7 de cada 100 guatemaltecos contaban con un teléfono, pero el promedio nacional de 1.6 teléfonos por cada cien habitantes era uno de los más bajos de América Latina y uno de los más bajos en todo el mundo. En el área rural la escasez telefónica era aún más crítica, el índice era de sólo 4 teléfonos por cada mil habitantes y aun así, más del 80% de las líneas nuevas se instalaban en las áreas urbanas. (Guillen, 2008).

En el año 1993 ya se encontraban 16 empresas suscritas al servicio IBS de GUATEL, pero algunas de estas empresas alquilaban parte de su canal asignado, que no estaba siendo utilizado, debido al alto costo, o brindaban servicios a través de este a clientes con necesidades de conexión, que por un volumen bajo de transmisión prefirieron no pagar las altas tarifas de conexión. (Guillen, 2008).

En Guatemala el acceso a los servicios telefónicos era casi inexistente, debido al alto costo que representaba conectarse a través de GUATEL a uno de los puntos de entrada a la red de servicio en Estados Unidos u otros países. Esta situación mejoró con la introducción de Internet al país, gracias al apoyo de OEA (Organización de Estados Americanos) y la colaboración de GUATEL. Sin embargo, inicialmente su uso

se limitó al ámbito académico, dejando para un futuro lejano la posible implementación de servicios comerciales disponibles más amplios. (Guillen, 2008).

Las telecomunicaciones representan un sector con una presencia cada vez más fuerte en Guatemala. Debido a los avances tecnológicos se generaron nuevas necesidades de comunicación en las personas. Las telecomunicaciones han venido para quedarse en las prácticas sociales de la actualidad. Tanto es el impacto de las telecomunicaciones en la sociedad guatemalteca que el número de habitantes con uso de celular superó a los más de 17 millones de habitantes, con los que cuenta el país. Para la fecha de hoy se estima que el número de personas que se comunican por medio de celular ha ido en aumento, así como las evoluciones de las nuevas tecnologías de la información y la fabricación de dispositivos móviles cada vez más sofisticados. (Guatemala, 2012).

1.4 Antecedentes de los bancos

Los primeros banqueros consideraban que eran los dioses, los sacerdotes y sacerdotisas actuaban como sus depositarios y pagadores, ya que se consideraba a los templos como los únicos lugares seguros. El Templo Sol en Babilonia, era un sitio donde se aceptaban depósitos y se hacían préstamos sobre bienes personales. Así, la familia Egibi en el siglo VI antes de la era cristiana, además del cambio de moneda, actuaba como banquero sujetándose a las disposiciones del Código de Hammu (Tesis) rabi. En Asiria y Babilonia se utilizaron pagarés y las letras de cambio, mucho antes que surgieran las primeras monedas. Por otra parte, en Grecia ya tenían monedas e instrumentos de crédito, proviniendo de ellos el sistema de depósitos. Roma, que llegó a dominar el mundo occidental, los tomó de Grecia; sin embargo, el arte de la banca casi desapareció después de la caída del Imperio romano. (Martínez, 2017).

De acuerdo con la publicación en la página electrónica del Banco de Guatemala (Banco Central) el origen de la banca en Guatemala tuvo lugar inmediatamente después de la Independencia de Centroamérica (1821). Se inició un proceso de transición hacia un sistema monetario federal o nacional, que pretendía desligarse de las regulaciones, signos e influencias de la metrópoli española. En este sentido, la Casa de Moneda de

Guatemala jugó un papel primordial en la circulación monetaria recurriendo al oro y la plata como principales materiales para acuñar. Al disolverse la Federación Centroamericana, nuestro país no estableció de inmediato un sistema monetario. A lo largo de muchos años, circularon simultáneamente moneda federal y diversas monedas extranjeras.

Guatemala consumó, en 1945 y 1946, la Segunda gran Reforma Monetaria y Bancaria del siglo XX, gracias a la cual se creó el Banco de Guatemala, de capital totalmente estatal y que, en sustitución del anterior Banco Central de Guatemala, surgió a la vida económico-financiera el 1 de julio de 1946. Fruto de esta reforma cobra vida una legislación avanzada, contenida en la Ley de Bancos, la Ley Monetaria y la Ley Orgánica del Banco de Guatemala. Este cúmulo legal y normativo, con las reformas innovadoras que los cambios nacionales e internacionales demandaron en su momento, rigió hasta 2002 porque el 1 de junio de ese mismo año nace la Tercera Reforma Monetaria que rige al actual sistema bancario y financiero del país. El Banco de Guatemala nació con un concepto moderno de Banca Central y con la responsabilidad fundamental de mantener la estabilidad interna y externa de la moneda, dentro de las condiciones que promuevan el desarrollo económico del país.

Transcurridos diez meses desde que se liquidó el Banco Nacional de Guatemala, se inició la etapa bancaria ininterrumpida en que se autorizaron siete bancos privados de emisión de billetes, mediante concesión gubernamental y sin legislación bancaria general. A continuación, se incluyen los nombres de ellos y el año de inicio de operaciones: Banco Internacional de Guatemala S. A. (1877), Banco Colombiano S. A. (1878), Banco de Occidente S. A. (1881), Banco Comercial de Guatemala S. A. (1891), Banco Agrícola Hipotecario S. A. (1893), Banco de Guatemala S. A. (1895)¹⁰, y Banco Americano de Guatemala S. A. (1895). En esta primera etapa de los bancos privados de emisión, se aprobaron otros bancos e instituciones de crédito: Banco Popular y Caja de Ahorros de Guatemala (1883-1893), Monte de Piedad y Caja de Ahorros Anexa (1874-1876). Esta última institución fue absorbida por el Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala en 1937.

1.5 Antecedentes del financiamiento

La línea de crédito o crédito Abasto es un fondo de capital que un banco ha puesto a disposición de un cliente, durante un período determinado y con un límite máximo estipulado.

En otras palabras, es como una cuenta corriente con dinero que la entidad bancaria le facilita a un cliente, con la salvedad que ese dinero no es del cliente sino del banco. Así que el cliente puede recurrir a esa cuenta de crédito siempre que quiera, dentro de los límites establecidos y una vez terminado el periodo acordado, el titular de la línea debe restituir el saldo que había al principio. Mientras tanto el banco cobra comisiones de funcionamiento e intereses. En la actualidad muchas empresas e instituciones están familiarizadas con este sistema, muchos particulares recurren a ella para tener una financiación más flexible en determinados gastos cotidianos. No obstante, no siempre se tiene claro en qué consiste y a menudo se confunde con el concepto tradicional de préstamo.

El uso de la línea de crédito está muy extendido en el sector empresarial. Supone una fuente de financiación muy útil para las empresas para poder gestionar su tesorería de una manera más eficiente. Esto ayuda a realizar pagos puntuales que no se podrían acometer con el mero efectivo generado por la tesorería, ejemplo de ello podría ser: sueldos y salarios, pago a proveedores, gastos extraordinarios no previstos, etc.; hay empresas cuyos mayores retos son enfrentar la falta de liquidez, lo cual solucionan con este tipo de líneas de crédito.

El proceso administrativo para el manejo del tipo de financiamiento mencionado se considera fundamental para el buen funcionamiento de este. Los costos financieros por la utilización de la línea de crédito son los mínimos.

1.6 Antecedentes de razones financieras

El libro V de la obra Los Elementos de Euclides, dedicado a las proporciones es considerado como el origen y causa principal del desarrollo del análisis de ratios financieros, en cuanto que estos se obtienen como razones entre dos magnitudes

extraídas de los estados contables. Sin embargo, la utilización de ratios como herramienta de análisis de estados financieros no se generaliza hasta la segunda mitad del siglo XIX, coincidiendo con las últimas fases del desarrollo industrial en Estados Unidos. Podría afirmarse que al igual que en el desarrollo contable, en lo tocante a las teorías de Euclides, se produce un parón entre la difusión efectuada por Luca Pacioli y los primeros síntomas de evolución y perfeccionamiento en el siglo XIX. (Roman, 2012).

Según Roman, 2012 a finales de esta década y en especial en los años 60 se produjo una ampliación de la investigación sobre la utilidad de las ratios financieras como herramienta de gestión, sobre todo en el caso de las actividades de las pequeñas empresas y que fue potenciada por la Small Business Administration. Respecto a esto, la organización publicó o financió la publicación de estudios relevantes sobre análisis de ratios, en los que daban indicaciones sobre la obtención de ratios financieros en las pequeñas empresas, se evaluaba la fiabilidad de las ratios medias sectoriales, se analizaba la utilización actual de ratios en este tipo de negocios o se aplicaban ratios para examinar o describir las operaciones desarrolladas por estas empresas.

Asimismo, los índices continuaron utilizándose como variables explicativas de la actividad económica en general, aumentando de este modo el desarrollo empírico del análisis de ratios financieros. Por un lado, distinguimos una serie de estudios en los que se evaluaba el riesgo de impago de bonos corporativos o de mora en los préstamos a partir de la información recogida en las ratios financieras, resultando como ratios más explicativas los de cobertura de intereses y de beneficio sobre ventas, en el primer caso, o los de circulante y patrimonio neto sobre pasivo, en el segundo.

Por otro lado se publicaron trabajos relativos a la utilidad de los ratios para valorar la calidad del crédito bajo ciertas condiciones cíclicas, con lo que se llega a la conclusión de que ciertos ratios financieros, junto con otras medidas estaban relacionadas de forma inversa con un índice de impago de créditos comerciales, así mismo, que las evaluaciones de créditos por parte de los analistas de riesgos bancarios, así como la

capacidad para obtener crédito, estaban basadas de forma consistente en ratios financieros.

1.7 Descripción de la empresa objeto de estudio

La empresa objeto de estudio es una institución netamente guatemalteca fundada en el país bajo el marco legal y tributario en el año 1999, especializada en la distribución de telefonía móvil. La empresa ha vendido cantidades significativas de teléfonos móviles en el mercado guatemalteco a diciembre de 2020. Desde su inicio se ha dedicado a la venta y comercialización exclusiva de productos que ofrece uno de los grandes operadores móviles que existen en el país.

La empresa cuenta con presencia en diferentes áreas de la República de Guatemala, tales como los departamentos de Chimaltenango, Escuintla, Izabal, Chiquimula, Huehuetenango, Quetzaltenango y región central. Los dirigentes de la organización han estado evaluando el mercado salvadoreño para operar en dicho país en la región central y occidental.

Canales de venta: comercialización de prepago, tiendas propias, mayoreo a cadenas, subdistribución a puntos multimarca, ruteo para tarjetas prepago, comercialización postpago, por medio de sus vendedores en tiendas propias y apoyo desde sus oficinas centrales.

La visión de la empresa es: ser la empresa líder en la comercialización de productos y servicios; ser uno de los distribuidores más grandes del país, principalmente en la línea de telefonía móvil, por medio de un equipo ético y profesional de colaboradores comprometidos con la excelencia en el servicio para alcanzar los objetivos de eficiencia y financieros de sus accionistas.

Su misión es: ser una empresa de comercialización de productos y servicios en el área de telefonía móvil, confiable, eficiente y ética; orientada a satisfacer las necesidades y aspiraciones de sus clientes

Valores corporativos

- Respeto hacia todos los actores que se involucran en la organización: colaboradores, clientes, accionistas y proveedores.
- Integridad: Honestidad, lealtad, entrega.
- Excelencia personal y operativa con personas que aspiran y buscan su desarrollo. Hacer trabajos eficientes, eficazmente y a conciencia.

1.8 Antecedentes sobre la gestión financiera y la liquidez de una empresa

Según Carrillo (2015) la incidencia que tiene el inadecuado manejo de la gestión financiera por parte de la alta gerencia de la empresa, sobre la liquidez que posee la misma, tiene relación directa en la toma de decisiones que es parte de las responsabilidades de la gerencia.

2. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se presentan los conceptos que permitirán la comprensión de la problemática planteada en la investigación. Con este conocimiento se podrá justificar, demostrar e interpretar de manera coherente y ordenada los resultados, la formulación de conclusiones de la línea de crédito Abasto y su incidencia en los índices de liquidez.

2.1 Empresa

Se refiere al conjunto de capital, trabajo y administración dedicados a cubrir un grupo de personas o también son entidades realizadas para tener un fin de lucro a cambio de las prestaciones o venta de bienes y servicios a un tercero. (Longenoker, 2010).

2.1.1 Tipos de empresas

Existen diferentes tipos de empresas según su ámbito y producción: según la actividad o giro, según la forma jurídica, según su tamaño. (Solé, 2013).

Según la actividad o giro: se clasifica de acuerdo con la actividad que desarrolle: por medio de la prestación de servicios de mano de obra; por medio de la compra y venta de productos terminados o la transformación de materias primas a productos.

2.1.1.1 Industriales:

Se refiere a la producción mediante la transformación de materias primas a productos con el fin de obtener lucro.

2.1.1.2 Comerciales:

La empresa tiene como fin la compra y venta de productos terminados.

2.1.1.3 Servicios:

Son los que brindan un servicio de mano de obra a la comunidad.

2.1.2 Según la forma jurídica:

Esta tiene su clasificación de acuerdo con la responsabilidad legal de sus propietarios. La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad. La elección de su forma jurídica condicionará la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa. (Solé, 2013).

2.1.2.1 Empresas individuales:

El empresario individual es la persona física o jurídica que profesionalmente y en nombre propio, ejerce la actividad de organizar los elementos precisos para la producción de bienes o servicios para el mercado. Organiza los medios de producción para obtener unos resultados, tomando decisiones y asumiendo el riesgo inherente a la evolución de la actividad. (Rubio, 1994).

Es la que solo tiene un propietario, es decir responsabilidad ilimitada. Este tipo de empresa se constituye por el profesional, el artesano o el comerciante que opera por su cuenta un despacho, un taller o una tienda. Sin embargo, en la actualidad también se debe considerar a los millones de teletrabajadores o emprendedores en internet que han iniciado y mantienen un negocio en la Red o prestan servicios a través de ella.

2.1.2.2 Empresas sociedades mercantiles:

Las sociedades mercantiles son una manifestación del deseo del ser humano de realizar negocios que le permitan obtener un lucro; por lo que se trata de un instituto que nace en el seno de las ciencias empresariales, que no obstante, por su importancia e impacto en la vida del ser humano han sido regulados por el ordenamiento jurídico, con lo cual se les reviste de un velo de legalidad. (Chacòn, 2016).

Están constituidas por varias personas, dentro de su clasificación están: la sociedad anónima y sociedad colectiva, sociedad comanditaria, sociedad responsabilidad limitada. Según su tamaño: existe criterio único para medir el tamaño de una empresa, solo por medio de indicadores como volumen de ventas, capital, activos y otros.

2.1.3 Características de una empresa

Según Rosenzweig, 2000 las principales características de las empresas son las siguientes:

Ser una organización que funciona de manera conjunta, para alcanzar determinados fines u objetivos que ayude a la organización como tal y a sus integrantes.

Buscar obtener beneficios económicos para la entidad, disponer de herramientas necesarias para alcanzarlos. Al tener un mejor desarrollo en la entidad como consecuencia los empleados tendrán mayores beneficios. La organización con la que se opera permite que se obtengan más rápido los beneficios que se desean alcanzar.

Está constituida por un conjunto de elementos que aportan de algún modo a la operación de la empresa y a la generación de los beneficios que se quieren alcanzar y por un conjunto de relaciones que la ligan económica, institucional y tecnológicamente.

Realizar actividades económicas se refiere a la elaboración de productos para su distribución que comprende todos los movimientos de los bienes económicos para que puedan ser consumidos y que consiste en su utilización para la satisfacción de las necesidades y deseos de los sujetos económicos.

2.1.3.1 Actividad comercial

Es elaborar y poner en marcha las estrategias que permitirán que el producto llegue al consumidor para que lo conozca y quiera adquirirlo de forma que se alcancen a su vez los objetivos de una empresa. (Porto, 2014).

Es la forma o actividad de cómo se comercializan objetos o servicios para poderlos trasladar de un lugar a otro.

2.1.3.2 Concepto de comercio

Según (Porto, 2014) el término comercio proviene del concepto latino *Commercium* y se refiere a la transacción que se lleva a cabo con el objeto de comprar y vender un

producto. Se denomina con este nombre también al local comercial, negocio, tienda y al grupo social conformado por los comerciantes.

El comercio en otras palabras es la negociación y tráfico que se hace al comprar y vender con el objeto de obtener una ganancia.

2.1.3.3 Empresa comercializadora de productos de telefonía

Son las personas individuales o jurídicas que se dedican a comercializar y distribuir productos y servicios de telefonía.

Algunos productos de telefonía:

- Tiempo de aire

El tiempo aire se utiliza en los planes de prepago y no es obligado a realizar un pago mensual o con plazos forzosos, el beneficio de ello es que se puede realizar una recarga en el momento que la vigencia de la anterior termine o cuando se cuente con los ingresos necesarios para contratar. (Rojo, 2021).

Consiste en los minutos de tiempo incluidos en un número telefónico en la comunicación inalámbrica.

- Telefonía fija

La telefonía fija es el servicio final de telecomunicaciones, por medio del cual se proporciona la capacidad completa para la comunicación de voz entre usuarios; a través de líneas telefónicas, las cuales están conectadas a una central de conmutación automática, en donde para establecer la comunicación entre los usuarios no se requiere de la intervención de una operadora. (Rojo, 2021).

Es la comunicación a través de redes telefónicas, en la cual interviene actualmente la fibra óptica, que se conecta desde una central telefónica hasta el domicilio del cliente. Este servicio es utilizado para la comunicación local, nacional e internacional y se le

pueden adherir servicios adicionales, por ejemplo: comunicación tripartita, llamada en espera, identificación de llamadas y desvío de llamadas.

- Telefonía móvil

Es la comunicación a través de tecnología inalámbrica, este sistema funciona mediante antenas de microondas para llevar la señal donde se encuentre el cliente, a este servicio, al igual que la telefonía fija, se le puede agregar servicios adicionales. Este servicio ha tomado gran importancia por las grandes ventajas que brinda, pues ha dado una gran facilidad para que en cualquier lugar que el cliente se encuentre, pueda estar en contacto con las personas que se relacionan en el desarrollo de sus actividades en su diario vivir. (Rojo, 2021).

- Servicios de Internet

Este servicio funciona a través de una línea fija o inalámbrica conectada a una computadora, utilizándose el servicio de enlace de una empresa, el cliente se conecta a la red mundial de información en la cual se puede obtener cualquier tipo de información a través de buscadores. (Rojo, 2021).

- Servicio de vídeo y audio

Consiste en la transmisión del servicio de video y audio denominado cable por tv, en el cual el cliente conecta la señal por medio de un cable coaxial, cable de fibra óptica o antenas de microondas a un televisor y automáticamente se reproduce la señal.

- Servicio de telefonía pública

Es la comunicación a través de redes telefónicas de carácter público, a través de fibra óptica, la cual se conecta desde una central telefónica hasta el domicilio del cliente, este servicio es utilizado para la comunicación local, nacional y en algunos casos internacional; las modalidades de estas terminales se activan a través de un software con una moneda o un chip en una tarjeta prepago.

- Venta de equipos y accesorios

Este servicio o venta funciona a través de los diferentes equipos que sirven de terminales para transmitir datos, imagen y voz en los diferentes servicios que presta una empresa de telecomunicaciones. Sin estos equipos los servicios digitales no se materializan.

2.2 Empresas mercantiles en Guatemala

Son las entidades dedicadas a obtener un lucro a cambio de bienes y servicios que operan en Guatemala (Decreto No. 2-70 de 1970).

2.2.1 Marco legal

El marco legal que encierra a las empresas comerciales está tipificado en el conjunto de normas existentes en el país, prevaleciendo la Constitución Política de la República de Guatemala y debajo de esta toda una serie de Leyes y sus reglamentos específicos.

2.2.2 Aspectos legales para su constitución e inscripción

En este caso el tipo de empresa es una Sociedad Anónima, para su constitución debe seguir los siguientes pasos:

Faccionar una escritura pública ante un Notario, con los aspectos generales de la sociedad, el capital no debe ser menor de cinco mil quetzales, número de acciones, tipo de acciones comunes, preferentes o ambas.

Pagar el capital social por lo menos cinco mil quetzales, depositado en una cuenta monetaria o de ahorro de un banco.

Nombrar un administrador único o representante legal.

2.2.3 Legislación y regulaciones

Desde la creación de la empresa, los trámites de inscripción, registro y operación que la ley establece según el tipo de empresa y el giro de esta, es decir, a la actividad a que se dedica, para la recaudación de fondos para el Estado de Guatemala.

2.2.3.1 Ley general de telecomunicaciones, Decreto 94-96, del Congreso de la República de Guatemala.

Fue creada con el objeto de establecer un marco legal para desarrollar actividades de telecomunicaciones y normar el aprovechamiento y la explotación del espectro radioeléctrico, con la finalidad de apoyar y promover el desarrollo eficiente de las telecomunicaciones, estimular las inversiones en el sector; fomentar la competencia entre los diferentes prestadores de servicios de telecomunicaciones; proteger los derechos de los usuarios y de las empresas proveedoras de servicios de telecomunicaciones y apoyar el uso racional y eficiente del espectro radioeléctrico.

La ley general de telecomunicaciones es aplicable a todos los usuarios y usufructuarios del espectro radioeléctrico, así como a todas las personas que operan y/o comercializan servicios de telecomunicaciones en el territorio nacional, sean estas individuales o jurídicas, nacionales o extranjeras, con participación privada, mixta o estatal, independientemente de su grado de autonomía y de su régimen de constitución. En esta ley se denomina operador a toda persona, individual o jurídica que posee y administra una red de telecomunicaciones.

2.2.3.2 Código Tributario Decreto No.6-91 y sus reformas, Congreso de la República de Guatemala

El Código Tributario regula los aspectos impositivos, con el objeto de evitar abusos de poder y normar las relaciones entre el fisco y los contribuyentes, determinando las bases de recaudación de los tributos. Lo que regula el Código Tributario es de derecho público y establecen las relaciones jurídicas que originan los tributos establecidos por el Estado, con excepción de las relaciones aduaneras y municipales que se aplica de manera supletoria.

El Código Tributario forma el marco legal para regular los tributos ordinarios y extraordinarios, reformarlos y suprimirlos, definir el hecho generador de la obligación tributaria, establecer el sujeto pasivo del tributo como contribuyente o responsable y la responsabilidad solidaria, la base imponible y la tarifa o tipo impositivo.

2.2.3.3 Código de Comercio Decreto No.2-70

El Código de Comercio trata de estimular la libre empresa, facilitando su organización y sus operaciones, dentro de limitaciones justas y necesarias que permitan al estado mantener una vigilancia de estas, como parte de su función coordinadora de la vida nacional. El Código de Comercio consta de cuatro libros cada uno con sus respectivos títulos, mil treinta y ocho artículos para el desarrollo del comercio en la nación.

Son aplicables a los comerciantes en su actividad profesional, los negocios jurídicos mercantiles y cosas mercantiles, en su defecto por las del Derecho Civil que se aplicarán e interpretarán de conformidad con los principios que inspira el Derecho Mercantil.

2.2.3.4 Ley de Actualización Tributaria Decreto No.10-2012 del Congreso de la República de Guatemala

En la Decreto No.10-2012 en su artículo No.1, Objeto: desarrollar los preceptos del Impuesto Sobre la renta contenido en el libro 1, así como normar lo relativo al cobro administrativo del impuesto y los procedimientos para su recaudación y control.

En el Artículo 3 del alcance territorial de las rentas decreto número 10-2012 Ley de Actualización Tributaria: Conforme al artículo 4 de la Ley, se consideran rentas de fuentes guatemaltecas aquellas generadas por actividades total o parcialmente en el territorio de la República de Guatemala, en otras palabras a todas las personas individual o jurídica, nacional o extranjera, domiciliada o no en el país, así como cualquier ente, patrimonio o bien que especifique la ley, que provenga de las rentas de capital, de trabajo o la combinación de ambos, quedan afectas al impuesto todas las rentas y ganancias de capital obtenidas en el país.

La empresa comercializadora está afecta al impuesto sobre la renta, por dedicarse a actividades comerciales como persona jurídica nacional, domiciliada en el país y obtener ganancias de capital dentro del territorio de Guatemala.

2.2.3.5 Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) Decreto No.27-92 y reformas

Trata de ampliar el ámbito de aplicación del tributo, por medio del registro de la compra y venta de bienes o servicios en el territorio de Guatemala, que permite al Gobierno cumplir con sus objetivos de desarrollo económico y social. La tarifa impositiva del impuesto al valor agregado es del 12% al realizar actividades de compra – venta de productos y servicios. Las comercializadoras están afectas al pago del impuesto la cual es declarada mensualmente de la diferencia de débitos y créditos.

2.2.3.6 Ley del Impuesto de Solidaridad (ISO), Decreto No.73-2008 del Congreso de la República de Guatemala

Este impuesto sirve para dar cumplimiento a las obligaciones que le impone al Estado la Constitución Política de la República de Guatemala en materia de inversión social, para que el Estado tenga los recursos necesarios para el financiamiento de los programas sociales que demanda la población más necesitada.

Aplica a personas individuales, jurídicas, fideicomisos, contratos de participación, sociedades irregulares, sociedades de hecho, sucursales, agencias o establecimientos permanentes o temporales de personas extranjeras que operen en el país, copropiedades, comunidad de bienes, que dispongan de patrimonio propio, realicen actividades mercantiles o agropecuarias, en el territorio de Guatemala y obtengan un margen bruto superior al 4% de sus ingresos brutos.

2.3 Fuentes de financiamiento

Son las alternativas financieras que tienen las empresas para obtener fondos, para la realización de sus proyectos. (Drimer, 2008).

2.3.1 Objetivos principales

Dar a la empresa liquidez adecuada, para que opere con mayor independencia comercial o industrial, asegurando un movimiento estable de fondos, buscar la productividad de los fondos y de las inversiones utilizándolos con eficiencia y rendimiento y alcanzar el máximo grado de rentabilidad del capital aportado, en base a

una adecuada productividad y margen de ganancia que permiten beneficios satisfactorios. (Drimer, 2008).

2.3.2 Clasificación

- Su origen, plazo, garantía y destino

2.3.2.1 Su origen o fuente

Se debe a la procedencia de los fondos: Las reservas, reinversión de utilidades, venta de activos, ventas al contado: las reservas son retenciones de los beneficios o utilidades que incrementan el patrimonio; la reinversión de utilidades es separar de las utilidades cierta cantidad para reinvertirlas en activos de la misma empresa. La venta de activos no utilizables, son los que no están sirviendo en el proceso productivo. Las depreciaciones y amortizaciones: son gastos que no se erogan en efectivo y reducen la utilidad, por lo que existe un ahorro en el pago de impuestos. Ventas al contado: La realización del inventario con la venta al contado, ingresa efectivo. (Ferraro, 2011).

2.3.2.1.1 Fuentes externas

Formados por los recursos financieros que la empresa obtiene de terceros. Se clasifican así:

- 1) Pasivos acumulados: Son obligaciones o adeudos por servicios recibidos o compra de activos.
- 2) Crédito comercial: Forma común del crédito, nace cuando el proveedor envía la mercadería. Formas de presentación del crédito comercial, cuenta abierta, aceptaciones mercantiles, letra de cambio y pagaré.
- 3) Préstamos directos: Catalogados como auto-cancelables, a devolverse en un año (Farías, M. A. 2014).
- 4) Venta de cartera: Negociación de las cuentas por cobrar con otras instituciones.

- 5) Préstamos accionistas: Préstamo de los socios o accionistas no aumentando en capital.
- 6) Anticipo de clientes: Anticipo de la futura venta, es considerado como enganche o reservación.
- 7) Emisión de obligaciones: Son deudas con pagarés a largo plazo a cambio de un interés.
- 8) Emisión de acciones: Es la ampliación del capital de riesgo de la empresa, a cambio de un dividendo.
- 9) Arrendamientos: Es la compra escalonada o por abonos con la finalidad de no pagar al contado.
- 10) Préstamos del exterior: Son los recursos proporcionados por organismos internacionales.
- 11) Carta de crédito
- 12) Préstamos directos
- 13) Financiamiento para proyectos
- 14) Crédito Abasto:
 - a. Es un sistema de crédito en un banco por internet otorgado por recomendación de un cliente corporativo de cierto banco, que presenta a sus clientes para que tramiten una línea de crédito de uso exclusivo para la compra de sus productos. El cliente final realiza sus compras a través del módulo de Abastos del banco por Internet. Al aprobar el proveedor la compra, la institución financiera acredita la cuenta del proveedor y el comprador pagará al banco el monto de la deuda al finalizar el plazo pactado o bien puede optar a financiar las compras que realiza más allá del período de gracia generalmente acordado. (Banco G&T Continental, S. A., 2021).

- b. Este es un sistema de crédito, exclusivo para la compra de productos a un proveedor determinado. Combina las ventajas del comercio electrónico, con créditos a su empresa, a fin de otorgarle financiamiento para la compra de productos, haciendo las solicitudes de fondos a través de servicios a distancia (Internet, teléfono, kioscos, etc.). (Banco G&T Continental, S. A., 2021).
- c. Producto financiero que permite a los clientes del Banco, quienes proveen de sus productos a una red de clientes mayoristas, convertir sus ventas al crédito, en ventas al contado, proporcionándoles a estos últimos, un crédito exclusivo para la compra de estos productos utilizando financiamiento bancario. Cliente del Banco bajo el cual se relacionan las líneas de Abasto de su red de compradores. Recibe el beneficio del adelanto de sus ventas al crédito, volviéndolas de contado, pagando por este servicio una tasa de interés pactada de antemano con el Banco. Cliente del proveedor y a su vez del Banco, quien se beneficia con la preaprobación de líneas de Abasto, las cuales podrá utilizar para el pago de sus compras a ese proveedor en exclusivo. Los clientes proveedores del Banco, recibirán en adelanto el 100% de las ventas realizadas por medio de solicitudes telefónicas recibidas por parte de los clientes que pertenezcan a su red de Abasto. El proveedor pactará con sus clientes, el número de días de gracia que regirá su relación comercial, asumiendo el proveedor los intereses que los saldos devenguen durante esos días. Una vez transcurridos los días de gracia, la responsabilidad del pago del saldo adeudado y de los intereses, será trasladada al cliente. (Banco G&T Continental, S. A., 2021).

2.3.2.2 Plazo del financiamiento

- Corto plazo (Menor de 1 Año).
- Mediano plazo (Mayor a 1 y Menor de 3 años).
- Largo plazo (Mayor a 5 años).

2.3.2.3 La garantía

Constituye el respaldo que otorga el deudor.

- Fiduciario
- Prendario
- Hipotecario
- Mixto

1) Garantía fiduciaria

Representa o está respaldada por la firma del librador o emisor, en algunos casos tiene el respaldo de un avalista.

2) Garantía prendaria

Esta recae sobre bienes muebles, dados en prenda. La pignoración recae hasta en un 70% sobre el valor del bien, su plazo de vencimiento no puede ser mayor de 6 meses prorrogables.

3) Garantía hipotecaria

Esta recae sobre bienes inmuebles y depende de un avalúo de expertos, el cual consiste en justipreciar el valor del bien de realización, el crédito puede ser otorgado hasta un 50% del valor del avalúo y su vencimiento es a largo plazo.

4) Garantía mixta

Combinación de las anteriores, ejemplo: Prendaria-Hipotecaria.

Conforme al destino este puede ser:

- a) Comercial que puede ser interno, importación, exportación.

- b) Producción que incluye las actividades manufactureras, artesanales, agropecuarias (agricultura, ganadería, selvicultura, apicultura, avicultura, caza y pesca).
- c) Minas y canteras
- d) Construcción de vivienda, edificios, vías de comunicación, etc.
- e) Servicios como almacenamiento, transporte, saneamiento, distribución de agua
- f) Consumo (servicios personales y de los hogares)
- g) Confidenciales

2.3.3 Tipos de Financiamiento

2.3.3.1 Corto y mediano plazo:

- a) Sin garantía.

Fuentes espontáneas: cuentas por pagar y gastos pasivos acumulados.

Fuentes bancarias: documentos (letras), líneas de crédito (préstamos informales de un año renovable), convenios de crédito revolventes o rotativos: Línea de crédito garantizada al cliente. Dos o tres años, sobregiros bancarios.

Fuentes extra-bancarias. documentos negociables (pagarés de uno a nueve o doce meses), anticipos de clientes, préstamos privados.

- b) Con garantía:

Garantía de cuentas por cobrar: pignoración (prenda, factorización, venta de la cartera a una institución financiera).

Garantía de inventarios: bonos de prenda y certificados de depósito.

Otras garantías: acciones, bonos, seguros de vida con valor de rescate, préstamos con fiador.

Créditos bancarios y/o financieros:

Bancos comerciales, a corto plazo, bancos hipotecarios, mediano y largo plazo, financiera, plazo de más de tres años.

Emisión de títulos de crédito: letra de cambio, pagaré, factura cambiaria, carta orden de crédito.

2.3.3.2 Largo plazo

Ganancias retenidas acumuladas: de operación ganado (disponible y reservado), de capital (por ingresos especiales o pagado, donado), estimaciones como depreciaciones, para cuentas de cobro dudoso, etc., provisión de valuación de activos.

c) Emisión de bonos y obligaciones:

- Bonos sin garantía sin gravar ningún activo específicamente, pueden garantizarse con las ganancias del negocio. También llamadas debentures, subordinados.
- Bonos garantizados: Garantía hipotecaria o prendaria (bienes inmuebles o muebles, incluyendo acciones).
- Aumentos de capital: emisión de nuevas acciones comunes y preferentes, cobro de acciones suscritas, capitalización de activos. Conversión de emisiones de bonos o pasivos de largo plazo en acciones comunes.
- Créditos bancarios y/o financieros: principalmente con garantía hipotecaria.
- Arrendamiento financiero: contratos de venta y arrendamiento con opción de compra y los contratos que se asemejan a los arrendamientos pero que de hecho son compras a largo plazo.
- Ventas a plazos.

2.3.4 Análisis del crédito bancario

Es preciso definir el concepto de análisis como “la distinción y separación de un todo hasta llegar a conocer sus elementos”; o bien “la descomposición de un todo en las partes que lo integran”. El análisis del crédito bancario consiste en el estudio preliminar que se realiza al futuro prestatario respecto de su capacidad de pago, situación económica-financiera, nivel de endeudamiento, planes de inversión, garantía ofrecida, plazos, período de amortización, referencias bancarias, etc., a efecto de emitir una opinión que sirva de apoyo a los funcionarios involucrados para una adecuada toma de decisiones y así minimizar el riesgo que conlleva dicho crédito. Las etapas de análisis y autorización de créditos son fundamentales para lograr una cartera con adecuados índices de recuperabilidad. Si se incurre en deficiencias en estas etapas, se corre el riesgo de que el nuevo crédito resulte moroso e incluso incobrable. (Chen, 2010).

2.4 Análisis e interpretación de información financiera

Generalidades

El análisis de la información financiera representa una parte esencial para la toma de decisiones de una entidad, por todos los datos recabados y transformados para ser revelados y analizados minuciosamente de los estados financieros (Gitman, 2012).

Las empresas reúnen datos sobre sus operaciones y reportan esta información en los estados financieros para las partes interesadas. Los estados financieros pueden utilizarse para hacer comparaciones entre empresas a través del tiempo, pero cabe señalar que no toda la información se puede revelar a través de ellos, se necesitan herramientas adicionales para profundizar, como los indicadores específicos del estado financiero.

También algunas herramientas como la matemática financiera, presupuesto, apalancamiento, y evaluación de algunos proyectos, permiten conformar junto con lo anterior, un marco de análisis adecuado.

2.4.1 Métodos de análisis de información financiera

Los métodos de análisis financieros se consideran como los procedimientos que se utilizan para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo período y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

El método es un auxiliar que descansa en la corrección y profundidad de la interpretación de las cifras, por tal razón existen análisis que sirven para ver los valores de los estados financieros de una forma más amplia, por lo que es recomendable combinarlos para mejor interpretación y análisis.

2.4.1.1 Análisis mediante indicadores financieros

Normalmente cuando se trata de analizar a primera vista la situación financiera y el resultado integral, se aplican porcentajes para una comprensión rápida del estatus de la empresa. El estado de situación financiera es fácil de calcular: utilizar porcentajes, para saber el significado de cada una de las cuentas con relación al activo total, ello permite conocer rápidamente algo que sea de relevancia; el estado del resultado integral es más sencillo que el anterior, debido a que el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos muestran su significado respecto a las ventas netas.

El análisis por indicadores financieros tiene dos clasificaciones: Análisis vertical y horizontal.

2.4.1.1.1 Análisis vertical

Es también conocido como el análisis simple, examina los estados financieros con relación a él mismo, además de comparar porcentualmente los demás años o períodos (Gitman, 2012).

El análisis vertical pretende conocer la estructura interna de la entidad e indica el monto relativo de cada cuenta del estado de situación financiera y estado del resultado integral para ver rápidamente algo que llame la atención.

2.4.1.1.2 Análisis vertical por cientos integrales

Se utiliza para medir la participación que tiene cada componente del estado financiero dentro del mismo, como por ejemplo el total es el cien por ciento y cada componente representa un porcentaje del mismo (Gitman, 2012).

En los estados financieros, su análisis e interpretación se dificulta en cuanto a las cifras que se muestran en miles, el análisis e interpretación se simplifica notablemente, si se leen los porcentajes. Este método de análisis debe aplicarse cuando se desee conocer la magnitud relativa de cada una de las cifras que se muestran en los estados financieros.

2.4.1.1.3 Análisis horizontal

Es otro análisis financiero que proporciona porcentajes en forma más dinámica, ya que puede detectar cambios en las diferentes cuentas a través del tiempo, considerando las tendencias de las cuentas en términos cuantitativos. (Gitman, 2012).

2.4.1.1.4 Razones financieras

Las razones financieras son indicadores que simplifican, **exploran** e interpretan el uso de las cifras de los estados financieros y que ayudan a supervisar el rendimiento de la empresa, por tal razón se hace necesario tener herramientas como estas, para tomar decisiones más certeras y poder comprender mejor que tan positivo o negativo son los resultados de la entidad (Gitman, 2012).

Las razones pueden indicar posibles problemas, el punto central es que el análisis de razones dirige la atención a posibles áreas de interés, no nos da una especificación directa del problema.

- Solo una razón no proporciona suficiente información para evaluar el rendimiento de la empresa, solo cuando se utilizan un conjunto de razones financieras es posible hacer evaluaciones sensatas.

- Las razones que se comparan deben calcularse de la misma fecha de los estados financieros, para tener efectos de estacionalidad y para no tener resultados erróneos.
- Es preferible usar razones financieras con estados financieros auditados.
- Uso de tratamiento contable diferente, como los inventarios y las depreciaciones, pueden no dar los resultados de las comparaciones de razones.
- La inflación puede tener resultados no deseados, por lo que los valores en libros de los inventarios y las depreciaciones entre años, difieran considerablemente de sus valores verdaderos.

Es importante señalar que, al usar las razones, se debe tener cuidado al comparar una empresa más antigua con otras más recientes o una consigo misma, durante un largo período de tiempo, de modo que la razón financiera tenga un parámetro de importancia relativa, obtener resultados y que sea útil para la toma de decisiones oportuna de la entidad.

Categoría de las razones financieras

Las razones financieras se clasifican en cinco categorías básicas (Gitman, 2012): razones de liquidez, razones de actividad; razones de deuda; razones de rentabilidad; razones de mercado. Para que se realicen estos tipos de razones es necesario el estado del resultado integral y estado de situación financiera para ejecutar el análisis respectivo y determinar los valores necesarios para el análisis.

1) Razones de liquidez

Miden la habilidad de la empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento, en pocas palabras se refiere a la facilidad con que la empresa puede pagar sus deudas, las dos medidas básicas de liquidez son: la liquidez corriente y la razón rápida (prueba ácida), (Gitman, 2012).

a) Liquidez corriente:

Esta razón es la capacidad que tiene la empresa para cumplir a corto plazo con sus obligaciones con lo que tiene en sus activos corrientes (Gitman, 2012). Liquidez corriente = $\text{activos corrientes} / \text{pasivos corrientes}$. Cuanto mayor es la liquidez corriente, más líquida es la empresa, una empresa que tiene una liquidez corriente de 1.0 se considera aceptable, aunque la aceptación depende del tipo de empresa, ya que si es manufacturera sería inaceptable.

b) Razón rápida:

También se le conoce como prueba ácida, es muy similar a la liquidez corriente con la particularidad que ésta excluye el inventario, que es un activo corriente menos líquido comúnmente, porque por lo general toma tiempo considerable para convertirlo efectivo (Gitman, 2012). Prueba ácida = $(\text{activos corrientes} - \text{inventarios}) / \text{pasivos corrientes}$. La razón rápida proporciona una mejor medida de liquidez general, sólo cuando el inventario de una empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo, por tal razón al igual que la liquidez es aceptable mayor a 1.0 o más.

2.5 El ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo, es una herramienta que se utiliza para calcular las necesidades de capital de trabajo de una empresa. El capital de trabajo se refiere a los activos corrientes, es la inversión que una empresa hace en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar). Este ciclo de conversión de efectivo se centra en el plazo de tiempo que corre desde que la compañía hace pagos hasta que recibe los flujos de entrada de efectivo, en otras palabras, es igual al plazo promedio de tiempo durante el cual un quetzal queda invertido en activos corrientes. (Block, 2014).

Sin embargo, se deben considerar ciertos análisis que deben realizarse tales como, considerar en el cálculo de las ratios de días promedio de cobro (DPC) y días promedio de pago (DPP), las ventas totales al crédito y las compras al crédito; esto permitirá determinar si la empresa está ejecutando adecuadamente sus políticas de crédito y

cumpliendo con el pago a proveedores, dentro de los plazos establecidos en las negociaciones. El ciclo de conversión de efectivo es una herramienta muy común, utilizada por los funcionarios de negocios de las entidades crediticias, para evaluar las necesidades de liquidez de los potenciales prestatarios. El ciclo de conversión de efectivo se compone de tres elementos:

- Período de conversión de inventario (PCI)
- Período de cobranza de las cuentas por cobrar (PCC)
- Período en que se difieren las cuentas por pagar (PCP)

Esta razón de medición es también conocida como el ciclo de caja su fórmula es la siguiente:

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

La interpretación es como sigue:

Si los días promedio de inventario y los días promedio de cobranza superan los días promedio de pago, la empresa tendrá ciclo de conversión de efectivo (CCE) positivo para la empresa. Dicho de otra manera, si los días de crédito que se recibe de proveedores son insuficientes para financiar el crédito que se otorga a clientes y los días que se mantiene la mercadería en las bodegas, la empresa tendrá ciclo de conversión de efectivo negativo; de ser así, se requerirá de un préstamo para ampliar el capital de trabajo, a menos que pueda financiar las necesidades de efectivo con recursos propios, es decir, con patrimonio (capital y resultados acumulados).

Por lo que, el ciclo de conversión de efectivo puede ser reducido:

- Mediante la reducción del período de conversión del inventario.
- La reducción de las cuentas por cobrar.
- A través de la extensión del período de diferimiento de las cuentas por pagar.

De esta manera, la determinación de cada uno de estos ciclos y su conjugación final en el ciclo de efectivo de la empresa permite conocer la repercusión de las decisiones financieras relacionadas con el activo y pasivo corriente en los requerimientos de tesorería. (Block, 2014).

El período de conversión de inventario representa el tiempo promedio que se requiere para convertir las materias primas en producto terminado, es decir listo para su comercialización, este se calcula con la siguiente fórmula:

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

El período de cobranza, equivale al tiempo promedio que se requiere para convertir las cuentas por cobrar derivadas de las actividades del giro normal de la empresa en recursos monetarios líquidos, este indicador también es conocido como los días de ventas pendientes de cobro y se calcula de la siguiente manera:

$$PCC = \text{Cuentas por cobrar} / \text{ventas diarias al crédito}$$

El período en que se difieren las cuentas por pagar, no es más que el tiempo promedio que transcurre desde el momento de la compra de la materia prima, la adquisición de servicios relacionados con la venta hasta el momento en que se ejecuta el pago correspondiente de acuerdo con las negociaciones que se tengan con el proveedor. El cálculo se realiza con la siguiente fórmula:

$$PCP = \text{Cuentas por pagar} / \text{compras diarias al crédito}$$

Existe una forma simple que utilizan algunas entidades para convertir el ciclo de conversión de efectivo en unidades monetarias, a través del resultado del producto del ciclo de conversión de efectivo y el costo de venta diario, para lo cual se hace necesario utilizar las siguientes fórmulas:

- Inventario:

$$(\text{Ventas al crédito} * \% \text{ del costo de ventas respecto a las ventas}) * (\text{Días de inventario} / 360)$$

- Cuentas por cobrar:

$\text{Ventas al crédito} * \text{días de cobranza} / 360$

- Cuentas por pagar:

$\text{Ventas al crédito} * \% \text{ del costo de ventas respecto a las ventas} * \% \text{ compras respecto al}$
 $\text{costo de ventas} * (\text{días pendientes de pago a proveedores} / 360)$

El más amplio panorama de liquidez lo muestra el presupuesto de efectivo, ya que pronostica los flujos de entrada y salida de efectivo, centrándose en la capacidad de la empresa de satisfacer sus flujos de salida.

3. METODOLOGÍA

El presente capítulo contiene la metodología de investigación que explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionada con el análisis administrativo y financiero en la gestión de la línea de crédito Abasto y su incidencia en los índices de liquidez en una empresa comercializadora de productos de telefonía durante el periodo 2016-2020 en la ciudad de Guatemala.

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

3.1 Definición del problema

En la actualidad, en el departamento de Guatemala las empresas pueden acudir al financiamiento bancario con el fin de tener flujo en la operación diaria del negocio, debido a que el financiamiento es un medio sobre el cual marcha una empresa; es un respaldo que ayuda a la empresa a continuar con su crecimiento y expansión, para lograr sus objetivos a corto y a largo plazo.

El problema de la investigación financiera se refiere principalmente a la incidencia en los índices de liquidez y la gestión de la línea de crédito Abasto. En la mayoría de veces es necesario que funcione la gestión de la línea de crédito en mención para que la empresa continúe invirtiendo en inventario, infraestructura, expansión, entre otros activos.

Derivado de lo anterior, el propósito de la investigación es demostrar la importancia y la necesidad de la buena gestión a través del análisis financiero; la utilización de la línea de crédito Abasto y su incidencia en los índices de liquidez.

3.1.1 Planteamiento del problema

¿Cuál es la incidencia de la gestión de la línea de crédito Abasto en los índices de liquidez de una empresa comercializadora de productos de telefonía?

3.1.1.1 Subtemas

¿Cuál es la incidencia en los índices de liquidez, la administración de inventarios?

¿Cuáles son los efectos por el uso del procedimiento de control en la utilización de la línea de crédito Abasto?

¿Qué beneficios se obtienen por la utilización de la línea de crédito Abasto?

¿En qué afecta la programación en la utilización de la línea de crédito Abasto?

3.1.2 Unidad de análisis

Empresa comercializadora de productos de telefonía.

3.1.3 Periodo de investigación

Para realizar el trabajo profesional de graduación, la elaboración del informe y su presentación se consideró el periodo 2016-2020, sin embargo, al realizar el trabajo de campo y solicitud de datos a la entidad bajo estudio, solo se obtuvo información del año 2017 al 2020, por lo que, las tablas sub siguientes muestran datos sobre este período de años.

3.1.4 Ámbito geográfico

Ciudad de Guatemala.

3.2 Objetivos

Los objetivos constituyen los propósitos o fines de la presente investigación relacionada con el análisis administrativo y financiero de la gestión de la línea de crédito y su incidencia en los índices de liquidez.

3.2.1 Objetivo general

Establecer la incidencia de la gestión de la línea de crédito Abasto en los índices de liquidez de una empresa comercializadora de productos de telefonía, desde una perspectiva administrativa y financiera.

3.2.2 Objetivos específicos

1. Evaluar la incidencia en los índices de liquidez, la administración de inventarios a través del ciclo de conversión de efectivo y el análisis horizontal de estados financieros; en una empresa comercializadora de productos de telefonía.
2. Estructurar y proponer el procedimiento de control de la utilización de la línea de crédito Abasto, en una empresa comercializadora de productos de telefonía.
3. Evaluar la información financiera prospectiva para medir el impacto que tendría el efectivo como beneficio; por la gestión de la línea de crédito abasto en una empresa comercializadora de productos de telefonía.
4. Revisar el proceso de programación en la utilización de la línea de crédito Abasto a través del índice de rotación de inventario proyectado, para evaluar su impacto en la rotación de la mercadería, en una empresa comercializadora de productos de telefonía

3.3 Método Científico

La presente investigación relacionada con el análisis administrativo y financiero de la gestión de la línea de crédito Abasto y su incidencia en los índices de liquidez en una empresa comercializadora de productos de telefonía, se desarrolló con base en el método científico, con un enfoque cualitativo experimental apoyándose en el análisis y la síntesis como proceso de razonamiento; se utilizaron los principios del método científico establecidos, incluyendo la observación del problema, inducción, planteamiento del problema, comprobación y demostración de la información y conclusiones sobre este trabajo o teoría científica investigada.

Con la finalidad de analizar la gestión administrativa y financiera de la línea de crédito Abasto y su incidencia en los índices de liquidez, se tomará como base la información financiera de una empresa comercializadora de productos de telefonía para evaluar costos financieros y resultados de operación e índices de liquidez. La información posee algunos cambios para mantener la confidencialidad de la empresa.

Al analizar de lo general a lo particular los conceptos relacionados al tema, permitió la utilización del razonamiento inductivo para examinar los datos obtenidos por medio de la observación y situación actual del área de estudio, describiendo a continuación, las tres fases:

- Indagadora: Comprendiendo en esta fase los supuestos con base en la teoría, principios y categorías que le dan carácter científico, mediante la recopilación de información de fuentes primarias y secundarias.
- Demostrativa: Para verificar la relación de la gestión de la línea de crédito abasto y su incidencia en los índices de liquidez, se analizaron los índices financieros más relevantes, específicamente los de liquidez.
- Expositiva: Los resultados y aportes de la investigación se plasmaron en el informe final, para que sirvan como referencia y material de consulta para futuras investigaciones, para ampliar los conocimientos referentes al tema.

3.4 Técnicas de investigación aplicadas

Investigación documental aplicada en la presente investigación, se refieren a lo siguiente:

3.4.1 Técnicas de investigación documental

La investigación se llevó a cabo por medio de la revisión de fuentes bibliográficas contenidas en libros, páginas de internet, publicaciones periódicas, y textos relacionados con el tema. Las principales técnicas de investigación documental utilizadas fueron la lectura analítica de las fuentes bibliográficas.

Se realizó el análisis financiero e interpretación de la información recopilada: para el efecto se utilizaron el estado de resultados, estado de situación financiera, así como las herramientas apropiadas de análisis, diagnóstico y evaluación financiera. Cálculo y análisis de los resultados de investigación. ordenamiento y presentación de la información.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Previo a presentar el análisis y discusión de resultados, es necesario manifestar que la empresa objeto de estudio cuenta con la oportunidad de utilizar un cupo de línea de crédito Abasto aprobado; en donde el rol de ésta es como cliente. Siendo así con este sistema de crédito exclusivo; la empresa tiene la oportunidad de comprar sus productos con su proveedor principal, donde éste último otorga el beneficio de financiamiento para la compra de su inventario.

En este capítulo se presentan dos escenarios. El primero; es la situación actual de la empresa donde sus índices de liquidez según el análisis desarrollado demuestran que son mayores respecto a los proyectados; esto derivado que, contaba con menos pasivo a corto plazo, situación que fue resultado de sus compras de inventario al contado, por lo tanto, disminución de sus obligaciones; situación que no le permitía hacer más compras de sus productos. El segundo escenario es; la propuesta de la utilización de línea de crédito en mención, ya que con este recurso la empresa tiene la oportunidad de comprar más inventario y contar con efectivo durante el tiempo de vigencia de la línea de crédito abasto, como también puede caer en cargos financieros si no se cumple con los tiempos indicados de pago.

4.1 Análisis administrativo y financiero en la gestión de la línea de crédito Abasto y su incidencia en los índices de liquidez, en una empresa comercializadora de productos de telefonía.

En este apartado se exponen los resultados de la investigación relacionados con el análisis administrativo y financiero de la gestión de la línea de crédito Abasto y su incidencia en los índices de liquidez en una empresa comercializadora de productos de telefonía en la ciudad de Guatemala.

Para realizar esta evaluación se utilizó el análisis de índices de liquidez y del ciclo de conversión de efectivo, tomando como base los estados financieros siguientes: estado de situación financiera y estado de resultados. Por solicitud de privacidad de información financiera de la empresa, en las subsiguientes páginas se le denominará El

Celular, S. A., además por motivos ya mencionados anteriormente, las cifras sufrieron posible modificación. Sin embargo, los datos proporcionados ayudan a enriquecer los resultados del diagnóstico, presentando a continuación, el análisis financiero para la empresa seleccionada.

4.2 Análisis de liquidez

A detalle se presentan los resultados del análisis de la situación actual de la liquidez de la empresa seleccionada. La situación de liquidez de esta empresa se evalúa a través del análisis de los estados financieros: estado de situación financiera y estado de resultados, así como a través de cálculos e interpretación financiera.

Antes de presentar los resultados es preciso indicar que los datos proporcionados por la empresa objeto de estudio oscila entre los años de 2017 al 2020, aunque la solicitud de rango anual solicitado es de 2016 al 2020 como se indica en el título de la presente investigación.

Presentando a continuación, los datos del análisis de la situación de liquidez de los años 2017 al 2020.

El Celular, S. A.

Estado de situación financiera

(Cifras en quetzales)

Descripción	2020	2019	2018	2017
ACTIVO				
ACTIVO NO CORRIENTE	179,827	276,840	368,025	142,268
Propiedad planta y equipo	477,208	479,172	475,244	117,856
Depreciaciones acumuladas	-297,381	-202,333	-107,218	-30,119
Gastos anticipados	0	0	0	54,531
ACTIVO CORRIENTE	4,770,822	4,450,330	3,025,874	3,653,630
Caja y bancos	1,154,770	1,122,724	387,653	1,395,893
Cuentas por cobrar	423,557	867,712	43,835	34,536
Reserva cuentas incobrables	-42,707	-50,032	-25,315	-91,036
Impuestos por cobrar	297,909	635,245	1,009,521	966,282
Otras cuentas por cobrar	267,007	16,985	405,747	14,969
Inventarios	2,670,286	1,857,695	1,204,433	1,332,986
TOTAL, ACTIVO	4,950,649	4,727,170	3,393,899	3,795,898
PASIVO Y PATRIMONIO (NETO)				
CAPITAL Y RESERVAS	2,472,697	2,186,321	1,982,220	-882,745
Capital emitido	3,012,000	3,012,000	3,012,000	12,000
Reserva legal acumulada	31,405	31,405	31,405	31,405
Ganancias o pérdidas acumuladas	-857,084	-1,061,185	-926,150	-233,381
Ganancia o pérdida del periodo	286,375	204,102	-135,035	-692,769
TOTAL, PASIVO	2,477,952	2,540,849	1,411,680	4,678,643
PASIVO NO CORRIENTE	1,203,600	1,203,600	1,203,600	4,203,600
Cuentas por pagar a LP	1,203,600	1,203,600	1,203,600	4,203,600
PASIVO CORRIENTE	1,274,352	1,337,249	208,080	475,043
Proveedores	425,546	183,467	124,782	124,471
Otras cuentas por pagar	788,508	1,093,483	22,999	291,774
Reservas laborales	60,298	60,298	60,298	58,798
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	4,950,649	4,727,170	3,393,899	3,795,898

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

El estado de la situación financiera muestra una disminución en los rubros de caja y bancos; sin embargo, las cuentas por cobrar muestran lo contrario según su participación en el activo. Derivado que la empresa no tiene una política para repartir dividendos, las utilidades se han reinvertido por eso el aumento en los últimos años.

El Celular, S. A.

Estado de Resultados

(Cifras en quetzales)

Descripción	2020	2019	2018	2017
Ingresos netos	150,756,411	121,067,193	106,502,404	100,646,791
Costo de venta	146,060,195	117,549,480	102,761,305	93,996,343
Margen bruto	4,696,216	3,517,713	3,741,099	6,650,448
Gastos de Administración	10,810	28,112	52,656	154,048
Gastos de ventas	3,569,245	2,534,548	2,052,621	4,459,133
Gastos de Ruterros	792,178	644,244	953,749	1,833,105
Gastos Desarrollos de Mercados	106,415	108,834	904,017	952,292
Resultado de operación	217,569	201,974	-221,944	-748,129
Gtos. y Prod. Financieros	-68,806	-2,127	-86,909	-55,360
Resultado del ejercicio	286,375	204,102	-135,035	-692,769

Fuente: Información proporcionada por la empresa objeto de estudio

En el anterior estado de resultados, las ventas se han incrementado en cada período, sin embargo, para el año 2017, muestra una pérdida considerable respecto a los posteriores, notándose incremento en los gastos operativos.

Tabla 1*El Celular, S. A.**Rotación cuentas por cobrar**Periodo 2017-2020**(en días)*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Cuentas por cobrar	423,557	867,712	43,835	34,536
Ventas	150,756,411	121,067,193	106,502,404	100,646,791
días al año	360	360	360	360
(Cuentas por cobrar/(Ventas/360))	1	3	0	0

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La tabla 1, muestra que la recuperación de las cuentas por cobrar ha sido eficiente derivado que la política de crédito es de 8 días.

Tabla 2*El Celular, S. A.**Rotación de inventarios**Periodo 2017-2020**(Veces)*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Costo de venta	146,060,195	117,549,480	102,761,305	93,996,343
Inventarios promedio	2,263,991	1,531,064	1,268,709	666,493
(Costo de venta / Inventarios)	65	77	81	141

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La rotación de inventarios para los últimos dos años ha rotado entre las 65 y 77 veces, sin embargo, en el primer año del período evaluado una rotación importante, dado a que la empresa no se quedaba con existencias en este año específicamente; lo que significa que la administración sigue siendo bastante eficiente y capaz de convertir sus inventarios en un tiempo bastante corto, lo cual tiene que ver con la clase de sus productos para la venta.

Tabla 3*El Celular, S. A.**Razón de liquidez mediata**Periodo 2017-2020*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Activo corriente	4,770,822	4,450,330	3,025,874	3,653,630
Pasivo Corriente	1,274,352	1,337,249	208,080	475,043
(Activo corriente / Pasivo corriente)	3.74	3.33	14.54	7.69

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La empresa objeto de estudio tiene una razón de liquidez mediata para el primer año analizado de 7.69, lo que significa que en el 2017 tenía Q. 7.69 en activo corriente por cada quetzal de cuenta por pagar a corto plazo, sin embargo, para el año 2020, la razón ha disminuido respecto al primer año analizado, lo que indica que para este último período se tenía Q. 3.74 en activo corriente por cada quetzal de cuenta por pagar a corto plazo.

Tabla 4*El Celular, S. A.**Razón de solvencia**Periodo 2017-2020*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Activo total	4,950,649	4,727,170	3,393,899	3,795,898
Pasivo total	2,477,952	2,540,849	1,411,680	4,678,643
(Activo total / Pasivo total)	2.00	1.86	2.40	0.81

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La tabla 4, muestra la razón de solvencia e indica que el primer año del período analizado que, por cada quetzal de pasivo se tenía Q.0.81 para cubrirlo, mientras que para el año 2020, aumentó respecto a primer año de análisis y contaba con Q. 2.00 para cubrir cada quetzal de pasivo.

Tabla 5*El Celular, S. A.**Prueba ácida**Periodo 2017-2020*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Activo circulante - inventario	2,100,536	2,592,635	1,821,441	2,320,644
Pasivo circulante	1,274,352	1,337,249	208,080	475,043
(Activo circ-inven) / Pasivo circulante	1.65	1.94	8.75	4.89

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La empresa en el año 2017 tenía una prueba ácida de 4.89, pero para el 2020 cuenta con 1.65, lo que significa que, por cada quetzal de deuda, tenía Q. 1.65 para pagar cuentas a corto plazo sin necesidad de vender sus inventarios. Este rubro es el de menor liquidez a corto plazo.

Tabla 6*El Celular, S. A.**Razón de endeudamiento*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Total, pasivo	2,477,952	2,540,849	1,411,680	4,678,643
Total, activo	4,950,649	4,727,170	3,393,899	3,795,898
(Total pasivo / Total activo)	50.05%	53.75%	41.59%	123.26%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio.

En la tabla 6, se observa que en el año 2017 la compañía se encontraba endeudada en 123.26%, mientras que los años siguientes fue disminuyendo, en caso del año 2020 cada Q.1.00 se encuentra financiado por terceros en 50.05%.

Tabla 7*El Celular, S. A.**Días promedio de pago**Periodo 2017-2020**(en días)*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Cuentas por pagar	425,546	183,467	124,782	124,471
Total compras/360	409,369	324,730	289,491	268,445
Cuentas por pagar (total compras/360)	1	1	0	0

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

El plazo promedio de pago a proveedores en los años 2017 y 2018 era cero y para los dos siguientes años es de 1 día, esto demuestra que las compras se hicieron al contado a pesar de que la política de pago para algunas compras es de 30 días.

Tabla 8*El Celular, S. A.**Días promedio de inventario**Periodo 2017-2020**(en días)*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Días calendario	360	360	360	360
Rotación de inventario	65	77	81	141
Días promedio de inventario	6	5	4	3

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La tabla 8, muestra que los inventarios están siendo rotados 3, 4, 5, y 6 respectivamente en los períodos analizados del año 2017 a 2020; de manera que los últimos tres años ha aumentado un día por período analizado.

4.4 Análisis del ciclo de conversión de efectivo

Por medio de la aplicación de la herramienta del ciclo de conversión de efectivo; se presentan los resultados de la empresa objeto de estudio que comercializa productos telefónicos.

Tabla 9

El Celular, S. A.

Ciclo de conversión del efectivo en días

Periodo 2017-2020

Descripción	2020	2019	2018	2017
Días promedio de inventario	6	5	4	3
Días promedio de cuentas por cobrar	1	3	0	0
Días promedio de cuentas por pagar	1	1	0	0
Ciclo de conversión efectivo (días)	6	7	4	2

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Según la tabla 9, la empresa no necesitaba financiarse para cumplir con sus obligaciones; sin embargo, se quedaba sin efectivo para hacer futuras compras.

4.4.1 Cálculo del ciclo de conversión de efectivo en montos

Tabla 10*El Celular, S. A.**Cálculo del inventario en montos**Periodo 2017-2020**(expresado en quetzales)*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Inventario	2,670,286	1,857,695	1,204,433	1,332,986
Costo de venta	146,060,195	117,549,480	102,761,305	93,996,343
Ventas	150,756,411	121,067,193	106,502,404	100,646,791
Costo de ventas / ventas	0.97	0.97	0.96	0.93
Días promedio inventario	6	5	4	3
Días calendario	360	360	360	360
Días promedio inventario / días calendario	0.02	0.01	0.01	0.01
Monto	40,101	23,493	14,348	8,827

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La tabla anterior muestra el cálculo de inventarios en montos para el ciclo de conversión de efectivo, el cual refleja que para el año 2020, la empresa necesitaba un financiamiento de Q. 40,101.00. Cifra que pudo haber financiado con recursos internos sin ningún problema.

Tabla 11*El Celular, S. A.**Cálculo de la cuenta por cobrar en montos**Periodo 2017-2020**(expresado en quetzales)*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Cuentas por cobrar	423,557	867,712	43,835	34,536
Días promedio cuentas por cobrar	1	3	0	0
Días calendario	360	360	360	360
Días promedio cuentas por cobrar/ días calendario	0.00	0.01	0.00	0.00
Monto	1,190	6,219	18	12

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La tabla 11 muestra el cálculo de las cuentas por cobrar en montos para los años de análisis; donde se puede observar que para el año 2020, la empresa necesitaba un financiamiento de Q. 1,190.00.

Tabla 12*El Celular, S. A.**Cálculo de la cuenta por pagar en montos**Periodo 2017-2020**(cifras en quetzales)*

Descripción	2020	2019	2018	2017
Cuentas por pagar	425,546	183,467	124,782	124,471
Costo de ventas / ventas	0.97	0.97	0.96	0.93
Porcentaje de compras	9%	10%	11%	22%
Plazo promedio pago proveedores	1	1	0	0
Días calendario	360	360	360	360
Monto	107	28	16	33

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

En la tabla 12, se observa que para el año 2020, el cálculo de las cuentas por pagar en montos, la compañía necesitaba un financiamiento de Q. 107.00,

Tabla 13

El Celular, S. A.

Ciclo de conversión de efectivo en montos

Periodo 2017-2020

(cifras en quetzales)

Descripción	2020	2019	2018	2017
Monto promedio de inventarios	40,101	23,493	14,348	8,827
Monto promedio de cuentas por cobrar	1,190	6,219	18	12
Monto promedio de cuentas por pagar	107	28	16	33
Ciclo de conversión de efectivo (Montos)	41,184	29,684	14,350	8,806

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La compañía refleja en su información financiera que en su último año necesita de 6 días para el retorno de su inversión, lo que significa un financiamiento de Q. 41,184.00, para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Derivado de la liquidez de la empresa puede financiar con fuentes internas.

4.5 Análisis prospectivos de la liquidez; a través de los índices de liquidez, índices de actividad o eficiencia y el ciclo de conversión de efectivo

El análisis prospectivo que se realizó en el trabajo profesional de graduación, se hizo para los años 2021 y 2022, considerando el uso de la línea de crédito Abasto.

4.5.1 Análisis horizontal de los estados financieros de la empresa objeto de estudio

Con el propósito de mostrar el crecimiento o disminución que se ha producido en las operaciones de la compañía para determinar los cambios que han ocurrido respecto a su situación financiera; este análisis permitió realizar la comparación de los estados financieros de los años objeto de estudio.

Tabla 14*El Celular, S. A.**Análisis horizontal relativo**Estado de situación financiera**(cifras en quetzales)*

Descripción	2020	2019	2018	2017	VAR	VAR	VAR
	4	3	2	1	20/19	19/18	18/17
ACTIVO							
ACTIVO NO CORRIENTE	179,827	276,840	368,025	142,268	-35%	-25%	159%
Propiedad planta y equipo	477,208	479,172	475,244	117,856	0%	1%	303%
Depreciaciones acumuladas	-297,381	-202,333	-107,218	-30,119	47%	89%	256%
Gastos anticipados	0	0	0	54,531	0%	0%	-100%
ACTIVO CORRIENTE	4,770,822	4,450,330	3,025,874	3,653,630	7%	47%	-17%
Caja y bancos	1,154,770	1,122,724	387,653	1,395,893	3%	190%	-72%
Cuentas por cobrar	423,557	867,712	43,835	34,536	-51%	1879%	27%
R. cuentas incobrables	-42,707	-50,032	-25,315	-91,036	-15%	98%	-72%
Impuestos por cobrar	297,909	635,245	1,009,521	966,282	-53%	-37%	4%
Otras cuentas por cobrar	267,007	16,985	405,747	14,969	1472%	-96%	2611%
Inventarios	2,670,286	1,857,695	1,204,433	1,332,986	44%	54%	-10%
TOTAL, ACTIVO	4,950,649	4,727,170	3,393,899	3,795,898	5%	39%	-11%
PASIVO Y PATRIMONIO (NETO)							

Descripción	2020	2019	2018	2017	VAR	VAR	VAR
CAPITAL Y RESERVAS	2,472,697	2,186,321	1,982,220	-882,745	13%	10%	-325%
Capital emitido	3,012,000	3,012,000	3,012,000	12,000	0%	0%	25000%
Reserva legal acumulada	31,405	31,405	31,405	31,405	0%	0%	0%
Ganancias o pérdidas acumuladas	-857,084	-1,061,185	-926,150	-233,381	-19%	15%	297%
Ganancia o pérdida del periodo	286,375	204,102	-135,035	-692,769	40%	-251%	-81%
							-70%
TOTAL, PASIVO	2,477,952	2,540,849	1,411,680	4,678,643	-2%	80%	
PASIVO NO CORRIENTE	1,203,600	1,203,600	1,203,600	4,203,600	0%	0%	-71%
Cuentas por pagar a LP	1,203,600	1,203,600	1,203,600	4,203,600	0%	0%	-71%
PASIVO CORRIENTE	1,274,352	1,337,249	208,080	475,043	-5%	543%	-56%
Proveedores	425,546	183,467	124,782	124,471	132%	47%	0%
Otras cuentas por pagar	788,508	1,093,483	22,999	291,774	-28%	4654%	-92%
Reservas laborales	60,298	60,298	60,298	58,798	0%	0%	3%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	4,950,649	4,727,170	3,393,899	3,795,898	5%	39%	-11%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La empresa muestra una disminución en sus activos no corrientes en el último año porque los mismos se han depreciado según el método de línea recta. Para los activos corrientes en el año 2020 aumentó en 7%, respecto al anterior. Por lo tanto, en el año 2020 el pasivo tuvo una disminución del 2%; en cuanto al capital, el aumento correspondiente al año 2018 fue la capitalización de Q. 3,000.000.00.

Tabla 15

El Celular, S. A.

Análisis vertical

Estado de situación financiera

(Cifras en quetzales)

	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%
ACTIVO								
ACTIVO NO CORRIENTE	179,827	3.63%	276,840	5.86%	368,025	10.84%	142,268	3.75%
Propiedad planta y equipo	477,208	9.64%	479,172	10.14%	475,244	14.00%	117,856	3.10%
Depreciaciones acumuladas	-297,381	-6.01%	-202,333	-4.28%	-107,218	-3.16%	-30,119	-0.79%
Gastos anticipados	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	54,531	1.44%
ACTIVO CORRIENTE	4,770,822	96.37%	4,450,330	94.14%	3,025,874	89.16%	3,653,630	96.25%
Caja y bancos	1,154,770	23.33%	1,122,724	23.75%	387,653	11.42%	1,395,893	36.77%
Cuentas por cobrar	423,557	8.56%	867,712	18.36%	43,835	1.29%	34,536	0.91%
Reserva cuentas incobrables	-42,707	-0.86%	-50,032	-1.06%	-25,315	-0.75%	-91,036	-2.40%
Impuestos por cobrar	297,909	6.02%	635,245	13.44%	1,009,521	29.75%	966,282	25.46%
Otras cuentas por cobrar	267,007	5.39%	16,985	0.36%	405,747	11.96%	14,969	0.39%
Inventarios	2,670,286	53.94%	1,857,695	39.30%	1,204,433	35.49%	1,332,986	35.12%
TOTAL ACTIVO	4,950,649	100.00%	4,727,170	100.00%	3,393,899	100.00%	3,795,898	100.00%

	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%
PASIVO Y PATRIMONIO (NETO)								
PATRIMONIO								
CAPITAL Y RESERVAS	2,472,697	49.95%	2,186,321	46.25%	1,982,220	58.41%	-882,745	-23.26%
Capital emitido	3,012,000	60.84%	3,012,000	63.72%	3,012,000	88.75%	12,000	0.32%
Reserva legal acumulada	31,405	0.63%	31,405	0.66%	31,405	0.93%	31,405	0.83%
Ganancias o pérdidas acumuladas	-857,084	-17.31%	-1,061,185	-22.45%	-926,150	-27.29%	-233,381	-6.15%
Ganancia o pérdida del periodo	286,375	5.78%	204,102	4.32%	-135,035	-3.98%	-692,769	-18.25%
TOTAL PASIVO	2,477,952	50.05%	2,540,849	53.75%	1,411,680	41.59%	4,678,643	123.26%
PASIVO NO CORRIENTE	1,203,600	24.31%	1,203,600	25.46%	1,203,600	35.46%	4,203,600	110.74%
Cuentas por pagar a LP	1,203,600	24.31%	1,203,600	25.46%	1,203,600	35.46%	4,203,600	110.74%
PASIVO CORRIENTE	1,274,352	25.74%	1,337,249	28.29%	208,080	6.13%	475,043	12.51%
Proveedores	425,546	8.60%	183,467	3.88%	124,782	3.68%	124,471	3.28%
Otras cuentas por pagar	788,508	15.93%	1,093,483	23.13%	22,999	0.68%	291,774	7.69%
Reservas laborales	60,298	1.22%	60,298	1.28%	60,298	1.78%	58,798	1.55%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4,950,649	100.00%	4,727,170	100.00%	3,393,899	100.00%	3,795,898	100.00%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La tabla anterior muestra el peso por rubro siendo la participación así: dentro del activo caja y bancos con un 23.33% para el año 2020, 23.75 para el 2019, para el inventario 53.94 para el año 2020 y 39.30 para el 2019: en capital 60.84% para 2020 y 2019 con 63.72%.

Tabla 16

El Celular, S. A.

Análisis horizontal relativo

Estado de Resultados

(Cifras en quetzales)

	2020	2019	2018	2017	VAR	VAR	VAR
	4	3	2	1	20/19	19/18	18/17
Ingresos netos	150,756,411	121,067,193	106,502,404	100,646,791	25%	14%	6%
Costo de venta	146,060,195	117,549,480	102,761,305	93,996,343	24%	14%	9%
Margen bruto	4,696,216	3,517,713	3,741,099	6,650,448	34%	-6%	-44%
Gastos de admón.	10,810	28,112	52,656	154,048	-62%	-47%	-66%
Gastos de ventas	3,569,245	2,534,548	2,052,621	4,459,133	41%	23%	-54%
Gastos de ruterros	792,178	644,244	953,749	1,833,105	23%	-32%	-48%
Gtos desarrollos de mercados	106,415	108,834	904,017	952,292	-2%	-88%	-5%
Resultado de operación	217,569	201,974	-221,944	-748,129	8%	-191%	-70%
Gtos y Prod Financieros	-68,806	-2,127	-86,909	-55,360	3134%	-98%	57%
Resultado del ejercicio	286,375	204,102	-135,035	-692,769	40%	-251%	-81%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio, En la información anterior se el aumentaron las ventas para el periodo 2020 con un 25% respecto al año 2019 y el costo de venta en un 24% respecto al año anterior. Para los gastos operativos; los gastos de administración se vieron disminuidos en un 62% respecto al año 2019; así como también los gastos de ruterros se vieron aumentados en 23% respecto a su año anterior.

Tabla 17

El Celular, S. A.

Estado de Resultados

Análisis vertical

(Cifras en quetzales)

	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%
Ingresos netos	150,756,411	100.00%	121,067,193	100.00%	106,502,404	100.00%	100,646,791	100.00%
Costo de venta	146,060,195	96.88%	117,549,480	97.09%	102,761,305	96.49%	93,996,343	93.39%
Margen bruto	4,696,216	3.12%	3,517,713	2.91%	3,741,099	3.51%	6,650,448	6.61%
Gastos de Administración	10,810	0.01%	28,112	0.02%	52,656	0.05%	154,048	0.15%
Gastos de ventas	3,569,245	2.37%	2,534,548	2.09%	2,052,621	1.93%	4,459,133	4.43%
Gastos de Ruterros	792,178	0.53%	644,244	0.53%	953,749	0.90%	1,833,105	1.82%
Gastos Desarrollos de								
Mercados	106,415	0.07%	108,834	0.09%	904,017	0.85%	952,292	0.95%
Resultado de operación	217,569	0.14%	201,974	0.17%	-221,944	-0.21%	-748,129	-0.74%
Gtos y Prod Financieros	-68,806	-0.05%	-2,127	0.00%	-86,909	-0.08%	-55,360	-0.06%
Resultado del ejercicio	286,375	0.19%	204,102	0.17%	-135,035	-0.13%	-692,769	-0.69%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

En la tabla 17, muestra que el costo de venta ha sido en un 96.82% en promedio. Dentro los gastos operativos el de ventas representa en promedio 2.13 %

4.5.2 Análisis prospectivo

Fue necesario tomar como base la variación obtenida del análisis horizontal, para realizar los estados financieros proyectados, establecer el procedimiento para la utilización de la línea de crédito Abasto; y plantear algunas estrategias, las cuales se propone a la administración:

1. Realizar una mejor planificación con el exceso de efectivo, siendo una alternativa la inversión a corto plazo para generar rentabilidad de los mismos.
2. Aprovechar el período de crédito que proporciona el proveedor principal por hacer uso de la línea de crédito Abasto.
3. Negociar con el proveedor el posible aumento al monto de la línea de crédito Abasto.
4. Velar por la correcta programación de la utilización de la línea de crédito Abasto para no caer en cargos financieros.

4.5.3. Análisis prospectivo de los estados financieros

El Celular, S. A.

Estado de situación financiera proyectado

Cifras en quetzales

Descripción	2022	2021
ACTIVO		
ACTIVO NO CORRIENTE	0	84,385
Propiedad planta y equipo	477,208	477,208
Depreciaciones acumuladas	-477,208	-392,823
Caja y bancos	4,952,229	4,372,895
Cuentas por cobrar	512,504	465,913
Reserva cuentas incobrables	-15,375	-13,977
Impuestos por cobrar	74,477	148,955
Otras cuentas por cobrar	283,268	275,017
Inventarios	3,234,885	2,940,804
TOTAL, ACTIVO	9,041,987	8,273,991
CAPITAL Y RESERVAS	3,168,984	2,724,806
Capital emitido	3,012,000	3,012,000
Reserva legal acumulada	31,405	31,405
Ganancias o pérdidas acumuladas	-318,599	-570,709
Ganancia o pérdida del periodo	444,178	252,110
TOTAL, PASIVO	5,873,004	5,549,185
Cuentas por pagar a LP	1,203,600	1,203,600
PASIVO CORRIENTE	4,669,404	4,345,585
Proveedores	3,772,577	3,473,123
Otras cuentas por pagar	836,528	812,164
Reservas laborales	60,298	60,298
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	9,041,988	8,273,991

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

El estado de situación financiera proyectado de caja y bancos al igual que los inventarios por el lado del activo han aumentado significativamente, así como también

de parte del pasivo, los proveedores se ven incrementados, lo anterior depende de las estrategias o el cumplimiento por utilización de la línea de crédito Abasto. En el patrimonio la pérdida acumulada se va disminuyendo derivado de las utilidades que va teniendo la empresa en los períodos posteriores donde fueron generadas las pérdidas. La empresa no cuenta con políticas de pago de dividendos; por lo tanto, las utilidades se reinvierten.

El Celular, S. A.

Estado de Resultados proyectado

Cifras en quetzales

Descripción	2022	2021
Ingresos netos	182,415,257	165,832,052
Costo de venta	176,942,799	160,857,090
Margen bruto	5,472,458	4,974,962
Gastos de administración	29,788	17,944
Gastos de ventas	3,935,092	3,747,707
Gastos de ruterros	873,376	831,787
Gastos desarrollos de mercados	117,322	111,736
Resultado de operación	516,879	265,788
Gtos y Prod Financieros	-75,358	-70,358
Resultado del ejercicio	592,237	336,146
ISR	148,059	84,037
Ganancia neta	444,178	252,110

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Considerando la utilización de la línea de crédito Abasto y las variaciones obtenidas en el análisis horizontal, las ventas se estima que se incrementarán en un 10% respecto al año anterior. El costo de venta se ve incrementado con relación a lo histórico; lo gastos operativos se consideró con un incremento de 5%, para cubrir inflación; pretendiendo que la administración busque la eficiencia para administrarlos.

Tabla 18*El Celular, S. A.**Análisis horizontal relativo**Estado de situación financiera**Cifras en quetzales*

	2022	2021	2020	VAR	VAR
	3	2	1	22/21	21/20
ACTIVO					
ACTIVO NO CORRIENTE	0	84,385	179,827	-100%	-53%
Propiedad planta y equipo	477,208	477,208	477,208	0%	0%
Depreciaciones acumuladas	-477,208	-392,823	-297,381	21%	32%
ACTIVO CORRIENTE	9,041,987	8,189,606	4,770,822	10%	72%
Caja y bancos	4,952,229	4,372,895	1,154,770	13%	279%
Cuentas por cobrar	512,504	465,913	423,557	10%	10%
Reserva cuentas incobrables	-15,375	-13,977	-42,707	10%	-67%
Impuestos por cobrar	74,477	148,955	297,909	-50%	-50%
Otras cuentas por cobrar	283,268	275,017	267,007	3%	3%
Inventarios	3,234,885	2,940,804	2,670,286	10%	10%
TOTAL, ACTIVO	9,041,987	8,273,991	4,950,649	9%	67%
PASIVO Y PATRIMONIO (NETO)					
PATRIMONIO					
CAPITAL Y RESERVAS	3,168,984	2,724,806	2,472,696	16%	10%
Capital emitido	3,012,000	3,012,000	3,012,000	0%	0%
Reserva legal acumulada	31,405	31,405	31,405	0%	0%
Ganancias o pérdidas acumuladas	-318,599	-570,709	-857,084	-44%	-33%
Ganancia o pérdida del periodo	444,178	252,110	286,375	76%	-12%
TOTAL, PASIVO	5,873,004	5,549,185	2,477,952	6%	124%
PASIVO NO CORRIENTE	1,203,600	1,203,600	1,203,600	0%	0%
Cuentas por pagar a LP	1,203,600	1,203,600	1,203,600	0%	0%
PASIVO CORRIENTE	4,669,404	4,345,585	1,274,352	7%	241%
Proveedores	3,772,577	3,473,123	425,546	9%	716%
Otras cuentas por pagar	836,528	812,164	788,508	3%	3%
Reservas laborales	60,298	60,298	60,298	0%	0%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	9,041,988	8,273,991	4,950,649	9%	67%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Las variaciones que se muestran en la tabla corresponden a las consideradas para la proyección.

Tabla 19*El Celular, S. A.**Análisis vertical**Estado de situación financiera**Cifras en quetzales*

	2022	%	2021	%
ACTIVO NO CORRIENTE	0	0%	84,385	1%
Propiedad planta y equipo	477,208	5%	477,208	6%
Depreciaciones acumuladas	-477,208	-5%	-392,823	-5%
ACTIVO CORRIENTE	9,041,987	100%	8,189,606	99%
Caja y bancos	4,952,229	55%	4,372,895	53%
Cuentas por cobrar	512,504	6%	465,913	6%
Reserva cuentas incobrables	-15,375	0%	-13,977	0%
Impuestos por cobrar	74,477	1%	148,955	2%
Otras cuentas por cobrar	283,268	3%	275,017	3%
Inventarios	3,234,885	36%	2,940,804	36%
TOTAL, ACTIVO	9,041,987	100%	8,273,991	100%
PASIVO Y PATRIMONIO (NETO)				
PATRIMONIO				
CAPITAL Y RESERVAS	3,168,984	35%	2,724,806	33%
Capital emitido	3,012,000	33%	3,012,000	36%
Reserva legal acumulada	31,405	0%	31,405	0%
Ganancias o pérdidas acumuladas	-318,599	-4%	-570,709	-7%
Ganancia o pérdida del periodo	444,178	5%	252,110	3%
TOTAL, PASIVO	5,873,004	65%	5,549,185	67%
PASIVO NO CORRIENTE	1,203,600	13%	1,203,600	15%
Cuentas por pagar a LP	1,203,600	13%	1,203,600	15%
PASIVO CORRIENTE	4,669,404	52%	4,345,585	53%
Proveedores	3,772,577	42%	3,473,123	42%
Otras cuentas por pagar	836,528	9%	812,164	10%
Reservas laborales	60,298	1%	60,298	1%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	9,041,988	100%	8,273,991	100%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La partición de cada rubro que se muestran en la tabla corresponde a las consideradas para la proyección.

Tabla 20
El Celular, S. A.
Análisis horizontal relativo
Estado de Resultados
Cifras en quetzales

	2022	2021	2020	VAR	VAR
	3	2	1	22/21	21/20
Ingresos netos	182,415,257	165,832,052	150,756,411	10%	10%
Costo de venta	176,942,799	160,857,090	146,060,195	10%	10%
Margen bruto	5,472,458	4,974,962	4,696,216	10%	6%
Gastos de Administración	29,788	17,944	10,810	66%	66%
Gastos de ventas	3,935,092	3,747,707	3,569,245	5%	5%
Gastos de Ruterros	873,376	831,787	792,178	5%	5%
Gastos Desarrollos de					
Mercados	117,322	111,736	106,415	5%	5%
Resultado de operación	516,879	265,788	217,569	94%	22%
Gtos y Prod Financieros	-75,358	-70,358	-68,806	7%	2%
Resultado del ejercicio	592,237	336,146	286,375	76%	17%
ISR	148,059	84,037	0	76%	
Ganancia neta	444,178	252,110	286,375	76%	-12%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Las variaciones que se muestran en la tabla corresponden a las consideradas para la proyección.

Tabla 21
 El Celular, S. A.
 Análisis vertical
 Estado de Resultados
 Cifras en quetzales

	2022	%	2021	%	2020	%
Ingresos netos	182,415,257	100%	165,832,052	100%	150,756,411	100%
Costo de venta	176,942,799	97%	160,857,090	97%	146,060,195	97%
Margen bruto	5,472,458	3%	4,974,962	3%	4,696,216	3%
Gastos de						
Administración	29,788	0%	17,944	0%	10,810	0%
Gastos de ventas	3,935,092	2%	3,747,707	2%	3,569,245	2%
Gastos de Ruterros	873,376	0%	831,787	1%	792,178	1%
Gastos Desarrollos de						
Mercados	117,322	0%	111,736	0%	106,415	0%
Resultado de						
operación	516,879	0%	265,788	0%	217,569	0%
Gtos y Prod Financieros	-75,358	0%	-70,358	0%	-68,806	0%
Resultado del ejercicio	592,237	0%	336,146	0%	286,375	0%
ISR	148,059	0%	84,037	0%	0	0%
Ganancia neta	444,178	0%	252,110	0%	286,375	0%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La partición de cada rubro que se muestran en la tabla corresponde a las consideradas para la proyección

4.5.4 Análisis prospectivo de las razones financieras y el ciclo de conversión del efectivo

Posterior a las proyecciones correspondientes y tomando como base los análisis horizontales del estado de resultados y estado de situación financiera, se procedió a realizar el análisis de las razones financieras y efectuar el ciclo de conversión de efectivo con el fin de establecer la incidencia en la gestión de la línea de crédito Abasto en los índices de liquidez.

Tabla 22

El Celular, S. A.

Rotación cuentas por cobrar

Periodo 2021-2022

(en días)

Descripción	2022	2021
Cuentas por cobrar	512,504	465,913
Ventas	182,415,257	165,832,052
360	360	360
(Cuentas por cobrar/(Ventas/360))	1	1

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La rotación de cuentas por cobrar en días, es el equivalente a 1, ya que sus ventas en su mayoría son al contado.

Tabla 23*El Celular, S. A.**Rotación de inventarios**Periodo 2021-2022**(Veces)*

Descripción	2022	2021
Costo de venta	176,942,799	160,857,090
Inventarios promedio	3,087,844	2,072,618
(Costo de venta / Inventarios promedio)	57	78

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La tabla 23 muestra que la rotación de inventarios ha disminuido, por la utilización de la línea de crédito Abasto ya que se ha adquirido más mercadería para la venta.

Tabla 24*El Celular, S. A.**Razón de liquidez mediata**Periodo 2021-2022*

Descripción	2022	2021
Activo corriente	9,041,987	8,189,606
Pasivo Corriente	4,669,404	4,345,585
(Activo corriente / Pasivo corriente)	1.94	1.88

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Según las estimaciones realizadas, la empresa tendrá para los siguientes dos años proyectados una razón de liquidez mediata 1.88 y 1.94, respectivamente. Lo que significa que, tiene valores para cubrir cada quetzal de deuda para los siguientes dos años. Esta razón comparada con los años objeto de estudio son mucho menor porque se ha comprado al crédito por el uso de la línea de crédito Abasto.

Tabla 25*El Celular, S. A.**Prueba ácida**Periodo 2021-2022*

Descripción	2022	2021
Activo circulante - inventario	5,807,103	5,248,802
Pasivo circulante	4,669,404	4,345,585
(Activo circulante-inventario) / Pasivo circulante	1.24	1.21

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La empresa cuenta para el año 2022 1.24 prueba ácida, lo que significa que tiene Q.1.24 quetzales para cubrir cada quetzal de deuda a corto plazo, sin necesidad de vender sus inventarios.

Tabla 26*El Celular, S. A.**Razón de solvencia**Periodo 2021-2022*

Descripción	2022	2021
Activo total	9,041,987	8,273,991
Pasivo total	5,873,004	5,549,185
(Activo total / Pasivo total)	1.54	1.49

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

En la tabla 18, se muestra la razón de solvencia e indica que el primer año del período analizado que por cada quetzal de pasivo tendrá Q.1.49 para cubrirlo, mientras que para el año 2022, aumentó respecto a primer año de análisis y contará con Q. 1.54 para cubrir cada quetzal de pasivo.

Tabla 27*El Celular, S. A.**Razón de endeudamiento**Periodo 2021-2021*

Descripción	2022	2021
Total, pasivo	5,873,004	5,549,185
Total, activo	9,041,987	8,273,991
(Total pasivo / Total activo)	64.95%	67.07%

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Según las proyecciones realizadas para el año 2021, estará manejando un 67.07% de razón de endeudamiento y para el año 2022 con un 64.95%, comparado con los años analizados aumentan de un 25% a 30%, porque en las proyecciones se estimaron compras al crédito por el uso de línea de crédito Abasto.

Tabla 28*El Celular, S. A.**Días promedio de pago**Periodo 2021-2022**(en días)*

Descripción	2022	2021
Cuentas por pagar	3,772,577	3,473,123
total, compras/360	491,508	446,825
Cuentas por pagar		
(total compras/360)	8	8

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

El plazo de pago a los proveedores se estima de 8 días. De manera que la empresa debe aprovechar el tiempo de días crédito, que por lo regular es de 30 días.

Tabla 29*El Celular, S. A.**Días promedio de inventario**Periodo 2021-2022**(en días)*

Descripción	2022	2021
Días calendario	360	360
Rotación de inventario	57	78
Días promedio de inventario	6	5

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Como se puede observar en el cuadro anterior con las proyecciones realizadas para la rotación de inventario es 5 para el año 2021 con 1 día de diferencia para el año 2022.

Tabla 30*El Celular, S. A.**Ciclo de conversión del efectivo en días**Periodo 2021-2022*

Descripción	2022	2021
Días promedio de inventario	6	5
días promedio de cuentas por cobrar	1	1
Días promedio de cuentas por pagar	8	8
Ciclo de conversión efectivo (días)	0	-2

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La tabla 30 muestra las proyecciones realizadas para el año 2021, es -2 días y para el año 2022, es de cero días. Esto significa que la empresa se estaría financiando a través de sus proveedores.

Tabla 31*El Celular, S. A.**Cálculo del inventario en montos**Periodo 2021-2022**(cifras en quetzales)*

Descripción	2022	2021
Inventario	3,234,885	2,940,804
Costo de venta	176,942,799	160,857,090
Ventas	182,415,257	165,832,052
Costo de ventas / ventas	0.97	0.97
Días promedio inventario	6	5
días calendario	360	360
días promedio inventario / días calendario	0.02	0.01
Monto	54,759	36,755

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

La tabla 31 muestra el cálculo de inventario en montos para el ciclo de conversión de efectivo, según las estimaciones que se realizaron para los años proyectados. La cual dependerá de la administración una eficiente rotación de inventarios.

Tabla 32*El Celular, S. A.**Cálculo de la cuenta por cobrar en montos**Periodo 2021-2022**(cifras en quetzales quetzales)*

Descripción	2022	2021
Cuentas por cobrar	512,504	465,913
Días promedio cuentas por cobrar	1	1
Días calendario	360	360
Días promedio cuentas por cobrar/ días calendario	0.00	0.00
Monto	1,440	1,309

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Según información presentada en el cuadro No. 30, las estimaciones cuentas por cobrar en montos es Q. 1,309.00 para el año 2021 y Q. 1,440.00 para el año 2022, montos relativamente bajos para no solicitar financiamiento.

Tabla 33

El Celular, S. A.

Cálculo de la cuenta por pagar en montos

Periodo 2021-2022

(cifras en quetzales quetzales)

Descripción	2022	2021
Cuentas por pagar	3,772,577	3,473,123
Costo de ventas / ventas	0.97	0.97
Porcentaje de compras	25%	25%
Plazo promedio pago proveedores	8	8
Días calendario	360	360
Monto	19,505	18,185

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Según la tabla 33, muestra la cuenta por pagar en montos, se estima que para el año 2021 serán Q. 18,185.00 y 2022 Q. 19,505.00, montos que se pueden financiar internamente.

Tabla 34*El Celular, S. A.**Ciclo de conversión de efectivo en montos**Periodo 2021-2022**(cifras en quetzales)*

Descripción	2022	2021
Monto promedio de inventarios	54,759	36,755
Monto promedio de cuentas por cobrar	1,440	1,309
Monto promedio de cuentas por pagar	19,505	18,185
Ciclo de conversión de efectivo (Montos)	36,693	19,879

Fuente: información proporcionada por la empresa objeto de estudio

Según la tabla anterior muestra un ciclo de conversión de efectivo estimado para el año 2021 Q. 19,879.00 y para el año 2022 de Q. 36,693.00 montos que sin ningún inconveniente pueden ser financiados internamente.

Tabla 35

Comparación ciclo de conversión de efectivo
(cifras en quetzales)

Ratio	Período objeto de estudio			
	2020	2019	2018	2017
Monto promedio de inventarios	40,101	23,493	14,348	8,827
Monto promedio de cuentas por cobrar	1,190	6,219	18	12
Monto promedio de cuentas por pagar	107	28	16	12
Ciclo de conversión de efectivo	41,184	29,684	14,350	8,827

Ratio	Datos proyectados utilizando la línea de crédito Abasto	
	2022	2021
Monto promedio de inventarios	54,759	36,755
Monto promedio de cuentas por cobrar	1,440	1,309
Monto promedio de cuentas por pagar	19,505	18,185
Ciclo de conversión de efectivo	36,693	19,879

Fuente: información propia

Según la tabla 27, el ciclo de conversión de efectivo de los años proyectados es inferior al periodo histórico, lo cual indica que los fondos invertidos a recuperar en los años proyectados son menores a los años analizados. Esta variación se da porque en que el periodo objeto de estudio, los días promedios de pago era de 1 contra 8 días de los años proyectados. Es decir, hay financiamiento de parte de los proveedores.

Tabla 36*Comparaciones índices de liquidez*

índice	Período objeto de estudio			
	2020	2019	2018	2017
Razón de solvencia	3.88	3.53	16.31	7.99
R. de liquidez mediata	3.74	3.33	14.54	7.69
Prueba ácida	1.65	1.94	8.75	4.89

Datos proyectados utilizando la línea de crédito Abasto		
índice	2022	2021
Razón de solvencia	1.54	1.49
R. de liquidez mediata	1.94	1.88
Prueba ácida	1.24	1.21

Fuente: información propia

Según la tabla 36, los índices para los períodos proyectados son inferiores porque en estos años se utilizará la línea de crédito Abasto, por lo tanto, el rubro de proveedores se verá incrementado. En el pasivo corriente; el incremento corresponde a la compra de inventario a 30 días crédito; período otorgado por el proveedor principal de la compañía

CONCLUSIONES

1. Al analizar los estados financieros proyectados, específicamente el estado de situación financiera; los índices de liquidez sufrieron una disminución, respecto al periodo histórico; esto por la incidencia de la gestión de la línea de crédito Abasto, causando un aumento del 241% en sus obligaciones a corto plazo. En promedio las razones de liquidez considerando los dos últimos años del periodo analizado eran: solvencia 3.71, de liquidez mediata 3.54 y de prueba ácida 1.79; contra datos proyectados; solvencia 1.52, de liquidez mediata 1.91 y de prueba ácida 1.23 Con este análisis se alcanzó a darle cumplimiento al objetivo general.
2. Con el análisis horizontal de los estados financieros del periodo histórico se determinó un incremento en las existencias de inventario para el año 2019 respecto 2018 de 54%, para año 2020 respecto 2019 de 44%, lo cual no es acorde al incremento de sus ventas en los mismos periodos, situación que se refleja también en el ciclo de conversión de efectivo, donde la edad promedio de inventario es de 5 días para el año 2019 y 6 para el 2020 estos últimos son los de más peso en el ciclo; contra 1 día de cuenta por cobrar y 1 de cuenta por pagar; concluyendo así que la empresa tiene problemas de administración de inventario, situación que incide de forma negativa en la razón prueba del ácido. Con este análisis se alcanzó el primer objetivo específico que consistía en evaluar la incidencia en los índices de liquidez, la administración de inventarios a través del ciclo de conversión de efectivo y el análisis horizontal de estados financieros; en una empresa comercializadora de productos de telefonía
3. Se estructuró el procedimiento de control de la utilización de la línea de crédito Abasto como propuesta para la administración de la empresa, como herramienta para la respectiva programación de uso de la línea de crédito con lo que se alcanza el segundo objetivo.
4. Luego de revisar evaluar la información financiera prospectiva para medir el impacto que tendría el efectivo como beneficio, se determina que el estado de situación financiera proyectado refleja un incremento en el rubro de caja y

bancos del 279% en el año 2021 respecto al 2020 como impacto de la gestión de la línea de crédito Abasto, situación considerada como un exceso de efectivo: beneficio al que también se le suma la capacidad de pago, según el análisis de liquidez tal como lo demuestra para el año 2021 los quetzales disponibles de activo para cada pasivo de deuda a corto plazo; la solvencia 1.49, liquidez mediata 1.88 y prueba ácida 1.21; y para el año 2022 1.54 para la solvencia, 1.94 para la liquidez mediata y 1.24 para la prueba del ácido.

5. Luego de revisar el proceso de programación en la utilización de la línea de crédito Abasto a través del índice de rotación de inventario proyectado, para evaluar su impacto en la rotación de la mercadería, se concluye que la rotación de inventario para los años 2020 y 2019 era de 65 y 77 veces respectivamente y su periodo promedio de inventario es de 6 y 5 días. Para los años proyectados la rotación es de 57 y 78, mientras que su periodo promedio de inventario es 6 y 5 días; por lo tanto, la programación de la línea de abasto impacta negativamente en la rotación de inventario; sino se tiene políticas para la eficiente administración de inventario.

RECOMENDACIONES

1. A la administración de la empresa; utilizar de forma adecuada la línea de crédito Abasto; puesto que el buen manejo de este recurso permite que la empresa obtenga días de crédito con su proveedor principal, una mejor liquidez y disponibilidad de efectivo durante el tiempo de vigencia del financiamiento, lo que le permitirá adquirir capital de trabajo, incremento en ventas y por ende más utilidades.
2. Se recomienda a la administración de la empresa implementar políticas para la buena administración de inventarios, desde el de compra, el de almacenamiento, así como el de rotación. Dentro de los aspectos que se pueden recomendar se encuentra la ubicación del producto de la misma clase, hacer conteos periódicamente, evaluar el producto con más rotación, ya que los demás no pueden ser tratados con la misma política. También se recomienda la utilización de software para optimizar la debida administración.
3. Se recomienda a la administración de la empresa velar por la debida aplicación del procedimiento de control de utilización de la línea de crédito y que el mismo sea incluido dentro de las políticas contables financieras; para que este pueda ser revisado como parte de los procesos para llevar a cabo su operación. Es importante la revisión periódica del manejo del crédito para actualizar los cambios que haya sufrido por políticas de la de la entidad financiera o de procedimientos internos del proveedor, con el cual se utiliza dicha línea de crédito.
4. Se recomienda a la administración considerar la importancia del exceso de efectivo y tomar decisiones sobre la alternativa de invertir los fondos a plazos cortos o medianos, considerando el costo de oportunidad que se estaría dejando de percibir por la falta de movilización del efectivo.
5. La pronta implementación de políticas para la eficiente administración de inventario; esto con el objetivo de que la continua programación de la línea de

crédito Abasto, no afecte la rotación del inventario por acumulación o excesos de estos y esto pueda evitar la existencia de productos ociosos.

BIBLIOGRAFÍA

1. Chacòn, J. I. (2016). *Las sociedades mercantiles, perspectiva jurídica y contable-financiera*. España: Editorial Acadèmica Española.
2. Drimer, R. L. (01 de 01 de 2008). *Teoría del financiamiento evaluación y aportes*. Obtenido de Universidad de Buenos Aires: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf
3. García, A. M. (1999). *Marketing en la actividad comercial*. Interamericana de España, S. I.: McGraw Hill.
4. Guatemala, T. (2012). Entrevista de trabajo en sector sector Telecomunicaciones. *Tecoloco Guatemala*, <https://www.tecoloco.com.gt/blog/entrevista-de-trabajo-en-sector-sector-telecomunicaciones.aspx#t1>.
5. Guillen, J. D. (2008). Historia de las telecomunicaciones en Guatemala. *jdguillen*, <https://jdguillen.wordpress.com/2008/10/15/hello-world/>.
6. Longenoker, J. G. (2010). *Administración de Empresas*. Mèxico: Cengage Learning.
7. Lòpez, J. M. (2003). *Historia de las Telecomunicaciones*. Mèxico: McGraw Hill.
8. Martínez, J. L. (01 de 01 de 2017). *CAPIRE.info*. Obtenido de <https://www.capire.info/2017/01/01/por-que-los-bancos-se-llaman-banco-etimologia-y-consecuencias/>
9. Palao, C. (24 de 03 de 2020). *ComputerWorld*. Obtenido de <https://www.computerworld.es/tecnologia/la-importancia-de-las-telecomunicaciones-en-tiempos-de-coronavirus>
10. Porto, J. P. (14 de enero de 2014). *Definición. De*. Obtenido de Concepto de comercio: <https://definicion.de/comercio/>

11. Rojo, G. (2021). Tiempo aire ¿Cómo funciona? *Roams*, <https://roams.mx/companias-telefonicas/blog/telefonía/tiempo-aire/#tiempo-aire-como-funciona>.
12. Roman, C. L. (2012). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: Tercer Milenio.
13. Rosenzweig, J. (2000). *Administración en las organizaciones (4ta. ed.)*. México: McGraw – Hill.
14. Rubio, B. M. (1994). *La creación de la empresa propia: consejos prácticos para su puesta en marcha con éxito*. España: McGraw-Hill.
15. Scott, B. S. (2009). *Administración Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo*. México: McGraw-Hill.
16. Solé, A. P. (2013). *Los diferentes tipos de empresas mercantiles y su contabilidad (1ra edición)*. Editorial Germania, s.l.

Leyes

1. Decreto No. 10-2012 de 2012 [Congreso de la República de Guatemala], Ley de Actualización Tributaria, 1 de marzo de 2012.
2. Decreto No. 1441-1961 de 1961 [Congreso de la República de Guatemala], Código de Trabajo, 5 de mayo de 1961.
3. Decreto No. 2-70 de 1970 [Congreso de la República de Guatemala], Código de Comercio. 28 de enero de 1970.
4. Decreto No. 73-2008 de 2008 [Congreso de la República de Guatemala], Ley del Impuesto de Solidaridad, 9 de diciembre de 2008
5. Decreto-Ley Número 208 de 1964 [Congreso de la República de Guatemala], Ley de Sociedades financieras privadas, 12 de mayo de 1964.

ANEXOS

ANEXO 1

Procedimiento para la utilización de la línea de crédito:

1. El monto del financiamiento para la línea de crédito Abasto corresponde a una cantidad determinada
2. Todos los pedidos correspondientes a los productos excepto el tiempo de aire debe ser adquirido utilizando la línea de crédito.
3. Las personas autorizadas para solicitar productos al proveedor son: el bodeguero y la asistente de gerencia general.
4. En su momento se debe de analizar la rotación del inventario para solicitar nuevamente de ese mismo producto. Una vez realizado ese análisis es necesario contar con la aprobación de Gerencia General
5. Si hay ingreso de producto nuevo, en el caso de modelos recientes en lo que respecta a teléfonos; deben de contar con la aprobación de Gerencia General para su respectiva solicitud.
6. Una vez recibida la aprobación de parte de Gerencia General para solicitar productos; los responsables mencionados en el numeral 3, proceden a solicitar la mercadería al proveedor y para que este emita la facturación correspondiente, necesita que de parte de la empresa se le envíe la autorización bancaria donde fue aprobada la colocación del Abasto por el monto del pedido solicitado.
7. La Gerencia General a través de la plataforma del banco, específicamente para la colocación de abastos, es el responsable de realizar la transacción; de donde recibe la aprobación del banco a través de un número de autorización para la confirmación de monto aprobado.
8. El proveedor a partir de la fecha de facturación otorga 30 días de gracia a la empresa para hacer efectivo el pago correspondiente del pedido colocado en la línea de crédito.

9. Todas las transacciones correspondientes a la utilización de la línea de crédito abasto juntamente con su facturación se trasladan a tesorería quien es la responsable de calendarizar y manejar el flujo para el debido cumplimiento de pago y no caer en costos financieros.
10. Una vez el cupo de la línea de crédito esté lleno es necesario hacer el pago de algunas facturas que fueron colocadas con anterioridad y para liberar el cupo se debe pagar antes de los 30 días de gracias, para tener disponibilidad nuevamente.
11. Una de las condiciones establecidas en la resolución de aprobación del banco para la utilización de la línea de crédito abasto es única y exclusivamente para cierto producto de inventario a comercializar.

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Título	Página
1	Rotación de cuentas por cobrar período 2017-2020	41
2	Rotación de inventarios período 2017-2020	41
3	Razón de liquidez mediata	42
4	Razón de solvencia	42
5	Prueba de ácido	43
6	Razón de endeudamiento	43
7	Días promedio de pago	44
8	Días promedio de inventario	44
9	Ciclo de conversión del efectivo en días	45
10	Cálculo del inventario en montos	46
11	Cálculo de la cuenta por cobrar en montos	47
12	Cálculo de la cuenta por pagar en montos	47
13	Ciclo de conversión de efectivo en montos	48
14	Análisis horizontal relativo balance general	49
15	Análisis vertical	51
16	Análisis horizontal relativo estado de resultados	53
17	Análisis vertical	54
18	Análisis horizontal relativo ESF	58
19	Análisis vertical del estado de ESF	59
20	Análisis horizontal Estado de Resultado	60
21	Análisis vertical estado de resultados	61
22	Rotación cuentas por cobrar	62
23	rotación de inventarios	63
24	Razón de liquidez mediata	63
25	Prueba de ácido	64
26	Razón de solvencia	64
27	Razón de endeudamiento	65
28	Días promedio de pago	65
29	días promedio de inventario	66
30	Ciclo de conversión del efectivo en días	66

31	Cálculo del inventario en montos	67
32	Cálculo de la cuenta por cobrar en montos	67
33	Cálculo de la cuenta por pagar en montos	68
34	Ciclo de conversión de efectivo en montos	69
35	Comparación ciclo de conversión de efectivo	70
36	Comparación índices de liquidez	71