

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



**EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO DE UNA EMPRESA DE LA
INDUSTRIA DE FRUTAS PREPARADAS Y CONSERVADAS EN GUATEMALA**



AUTOR: LICENCIADA VICTORIA MARISELA RAMIREZ GARCIA.

Guatemala, septiembre de 2021

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



EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO DE UNA EMPRESA DE LA INDUSTRIA DE FRUTAS PREPARADAS Y CONSERVADAS EN GUATEMALA

Informe final de trabajo profesional de graduación para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en el "Instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación", Aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

ASESOR: LIC. JUAN CARLOS GONZÁLEZ MENESES

AUTOR: LICENCIADA VICTORIA MARISELA RAMIREZ GARCIA.

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 I: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez

Vocal II: Doctor Byron Giovanni Mejía Victorio

Vocal III: Vacante

Vocal IV: Br. CC. LL. Silvia María Oviedo Zacarías

Vocal V: P. C. Omar Oswaldo García Matzuy

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN

Coordinador: MSc. Hugo Armando Mérida Pineda

Evaluador: MSc. Carlos Enrique Calderón Monroy

Evaluador: Phd. Julio Otoniel Roca Morales

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

YO: Victoria Marisela Ramírez García, con documento de identificación carné: 201111104

Declaro que como autora, soy la 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: _____



ACTA No. MAF-C-019-2021

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 infrascritos miembros de la terna evaluadora, el 17 de Octubre de 2021, a las 12:15 horas para practicar el EXAMEN FINAL DEL CURSO DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN II de la Licenciada Victoria Marisela Ramírez García, carné No. 201111104, 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 "EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO DE UNA EMPRESA DE LA INDUSTRIA DE FRUTAS PREPARADAS Y CONSERVADAS EN 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 **71** 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 18 al 25 de octubre 2021.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 17 días del mes de octubre del año dos mil veintiuno.

MSc. Hugo Armando Méndez Pineda
Coordinador

MSc. Carlos Enrique Calderón Morroy
Evaluador

Phd. Julio Ottonel Roca Morales
Evaluador

Victoria Marisela Ramírez García
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 Victoria Marisela Ramirez García, Número de Carné 201111104 incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la terna dentro del plazo estipulado.

Guatemala 25 de octubre de 2021

(P)

MSc. Hugo Armando Mérida Cereza
Coordinador de Terna Evaluadora.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por concederme la vida, salud, sabiduría, inteligencia y fuerza en cada instante para alcanzar cada una de las metas trazadas. Por las bendiciones otorgadas y amor, por permitirme continuar cada etapa para culminar en cada actividad.

A MADRE Y TÍA

Marixa Marixol Ramírez García y Vilma Cristina Ramírez García, por su amor, ejemplo y por apoyarme en cada etapa de mi vida, por cada consejo y motivación para no rendirme por muy difícil que fuera la prueba, por confiar, creer y darme esperanza y sobre todo el esfuerzo por darme lo mejor.

A MIS ABUELOS

María Mercedes García Rosales un beso al cielo y Nazario Ramírez, por su amor y ser la motivación para seguir estudiando, alcanzar cada meta y acompañarme en cada momento.

HERMANO

Rodolfo Enrique De León Ramírez quien ha sido mi compañero en cada aventura, mi cómplice, confidente y por el apoyo que siempre me ha brindado, por ser mi fortaleza.

A MIS TIOS

Leonel Ramírez, Jorge Ramírez, Silvia Ramírez, Iris Castillo, Álvaro Guevara, Roberto Ramírez un ángel en el cielo, quienes durante mi vida me han apoyado, aconsejado, motivado y sobre todo por el amor.

A MIS PRIMOS Y SOBRINOS Quienes me han motivado y dado amor, consejos, esperanza y de distintas maneras apoyado.

A MIS AMIGOS Que he ido conociendo en cada etapa de mi vida, por sus consejos, diversión, el compañerismo, cariño, consejos y aprendizaje.

A MIS DOCENTES Por su orientación, enseñanza y dedicación, aprendizaje y tiempo brindado.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA Por la oportunidad de culminar mis estudios superiores de licenciatura y maestría en artes, con las mejores enseñanzas y preparación profesional.

CONTENIDO

	Página
RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	ii
1 ANTECEDENTES	1
1.1 Antecedentes del sector de la industria de frutas preparadas y de conservas en Guatemala	2
1.2 Preparados, S.A.	4
1.3 Antecedentes del capital de trabajo	6
1.4 Antecedentes del análisis financiero	10
2 MARCO TEÓRICO	12
2.1 Sector de frutas preparadas y de conservas en Guatemala	12
2.1.1 Productos preparados y conservadas principales en la industria	12
2.1.2 La comisión de frutas en Guatemala	13
2.1.3 Comercio de la industria de frutas preparadas y de conservas en Guatemala	13
2.1.4 Exportación de frutas preparadas y de conservas	14
2.2 Generalidades de la administración del capital de trabajo	14
2.2.1 Capital de trabajo	15
2.3 Análisis Financiero	16
2.3.1 Análisis Vertical	17
2.3.2 Análisis Horizontal	18
2.3.3 Balance General	19
2.3.4 Estado de Resultados	20
2.3.5 Principales rubros de análisis del activo corriente	21
2.4 Herramienta de razones financieras	21
2.5 Inventarios	22
2.5.1 Rotación de inventarios	23
2.5.2 Convertibilidad de los inventarios	24
2.5.3 Rotación de inventario por día	24
2.6 Cuentas por cobrar	25
2.6.1 Periodo promedio de cobro	26

	Página	
2.6.2	Rotación de cuentas por cobrar	27
2.7	Razones de actividad	27
2.8	Razones de rentabilidad	28
2.8.1	Margen de utilidad neta	28
2.8.2	Rotación de activos totales	29
2.8.3	Rentabilidad sobre activos circulantes	29
2.8.4	Rentabilidad sobre capital	29
2.9	Razones de liquidez	30
2.9.1	Liquidez corriente	30
2.9.2	Razón rápida (prueba del ácido)	31
2.10	Administración de estrategia	31
2.10.1	Beneficios de la administración estratégica	32
2.10.2	Efecto de estrategias en rubros del capital de trabajo	32
2.11	Ciclo de conversión del efectivo	33
2.11.1	Convertibilidad de cuentas por pagar	33
2.11.2	Cálculo del ciclo de conversión del efectivo	34
3	METODOLOGÍA	35
3.1	Definición del problema	35
3.1.1	Especificación del problema	36
3.1.2	Subtemas	36
3.1.3	Punto de Vista	37
3.2	Delimitación del problema	37
3.2.1	Unidad de análisis	37
3.2.2	Periodo histórico	37
3.2.3	Ámbito geográfico	37
3.3	Objetivos	37
3.3.1	Objetivo general	38
3.3.2	Objetivo específico	38
3.4	Métodos, técnicas e instrumentos	38
3.4.1	Métodos de investigación	38
3.4.2	Técnicas de investigación	39

	Página
3.4.2.1 Técnicas de investigación documental	40
3.4.2.2 Técnicas de investigación de campo para describir.	40
3.4.3 Instrumentos de medición aplicados	40
4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS	41
4.1 Evaluación y Análisis del capital de trabajo de una empresa de la Industria de frutas preparadas y conservadas en Guatemala.	41
4.2 Estados Financieros de la compañía Preparados S.A.	41
4.2.1 Estado de Resultados del año 2020	41
4.2.2 Balance General al año 2020	42
4.2.3 Estados Financieros del periodo 2016 al 2020	45
4.2.4 Análisis vertical	49
4.2.5 Análisis horizontal	54
4.3 Capital de trabajo	61
4.4 Herramientas de razones financieras o índices financieros	63
4.5 Inventario	66
4.6 Cuentas por cobrar	69
4.7 Ciclo de conversión del efectivo	74
4.8 Administración de estrategias	74
CONCLUSIONES	78
RECOMENDACIONES	80
BIBLIOGRAFÍA	83
ÍNDICE DE CUADROS	86

RESUMEN

Preparadas, S.A. es una empresa que se dedica a la elaboración de jaleas, mermeladas, topping, sus principales clientes son restaurantes, distribuidoras, supermercados, sus ventas son locales y en toda Centroamérica.

Ante esta situación, se efectúa la propuesta de la implementación de una herramienta financiera con la administración de estrategias financieras que permitan la eficiencia en la administración del capital de trabajo en los principales rubros de inventarios y cuentas por cobrar, mismo que permitan alcanzar las metas y objetivos trazados para alcanzar la maximización del valor empresarial, con múltiples beneficios.

La metodología del presente trabajo profesional de graduación es desde el punto de vista financiero, el análisis y evaluación se realiza con información financiera recaudada del periodo 2016 al 2020, Con enfoque cualitativa, no experimental por oportunidad, un alcance explicativo.

Se presenta los Estados Financieros de la compañía, donde se muestra como se ha comportado la empresa, por lo tanto se observa que el mejor año fue el 2018 se obtiene una ganancia de 265 mil quetzales, el motivo fueron las ventas, el costo y gastos de operación ha sido constante, otros gastos se refleja un incremento pero mínima, durante el año 2019 se refleja que la empresa empezó a presentar problemas financieros, en el año 2020 refleja una pérdida de 33 mil, esto se debe a una alta disminución en las ventas; el costo y los gastos de operación, otros gastos de operación se mantienen altos en relación a las ventas que se generaron ese año.

Según la evaluación y análisis, el capital de trabajo representa el 75% en el activo corriente, se considera que cuenta con un buen capital de trabajo, sin embargo, no ha contado con la rotación esperada para continuar con la inversión, se determina que en la rotación de inventarios tiene ciertas deficiencias; y en la rotación de cuentas por cobrar, dificultad en la conversión en efectivo y en la rentabilidad. Keyword.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo profesional de graduación trata acerca de la evaluación y análisis del capital de trabajo de una empresa de la industria de frutas preparadas y conservadas en Guatemala, la importancia es, porque toda empresa necesita una constante gestión operativo y de inversión, esto dependerá del capital de trabajo, según su liquidez y rentabilidad, el capital de trabajo es igual al activo corriente y entre sus principales cuentas que lo integran se encuentra caja y bancos, otras cuentas por cobrar, cuentas por cobrar, inventario, y otros activos.

Se considera importante la evaluación y análisis del capital de trabajo, por posibles deficiencias en estrategias financieras en el control del activo corriente, por lo tanto, se espera mejorar con un análisis financiero, se utilizó el análisis vertical y horizontal, se aplica las herramientas financieras para determinar la situación actual. Por posible deficiencia en el rubro de inventarios y cuentas por cobrar que afecten la liquidez y también la rentabilidad de la compañía, se verifica con el comportamiento de los estados financieros.

La metodología utilizada en la investigación, desde el punto de vista financiero, de lo general a lo particular, en el sector de alimentos y la administración del capital de trabajo, se utilizó el método con un enfoque cualitativo, no experimental por oportunidad, explicativo; se realizó la recolección y análisis de los datos, a través de libros de texto, páginas web, y otras fuentes documentales, estados financieros históricos, se utilizó guías de información, documentos y razones financieras para analizar y evaluar para obtener resultados y así recomendar y aplicar estrategias, es un diseño no experimental,

Se espera el cumplimiento de un objetivo en general: Evaluar y analizar el capital de trabajo de una compañía de la Industria de frutas preparadas y conservadas en Guatemala; y objetivos específicos: analizar los estados financieros para determinar la situación del capital de trabajo; aplicar las razones financieras para determinar la situación financiera del capital de trabajo; evaluar la situación del rubro de inventarios y

cuentas por cobrar que formar parte importante del capital de trabajo; demostrar el efecto que tienen los inventarios y cuentas por cobrar en los estados financieros si se trabaja con estrategias de forma eficiente.

Se presenta para una mejor comprensión, como se presenta el desarrollo de los siguientes capítulos para su estudio: Capítulo uno consta de los antecedentes, en Guatemala existen empresas productoras dedicadas al sector de la industria de frutas preparadas y de conservas para el mercado nacional y de exportación, dentro de la producción se encuentran jaleas, mermeladas, topping, frutos conservados entre otros, estas empresas buscan un crecimiento potencial en el mercado, busca canales de comercialización, brinda producto de calidad y en constante innovación; capítulo dos marco teórico, donde se presenta conceptos técnicos sobre temas de la evaluación para una mejor comprensión, entre los que se desarrolla se tiene el capital de trabajo, que es un análisis financiero, herramientas de razones financieras de las que miden el riesgo y rentabilidad, inventario y cuentas por cobrar; capítulo tres metodología, donde se presenta la definición del problema, objetivos tanto general y específico, el punto de vista que es financiero y la unidad de análisis es la industria de frutas preparadas y conservas “Preparados, S.A.”, la evaluación se realizó en un periodo de 2016 al 2020, y se describe los métodos, técnicas e instrumentos.

El capítulo cuatro sobre la discusión de los resultados, se presenta el desarrollo de toda la información que se recaudó y se aplicó la información técnica, formulas y el proceso que se abordó en capítulo 2, se interpretó con un enfoque cualitativo, se presentan estados financieros, se realizó un análisis financiero, se utilizó las herramientas del análisis vertical y horizontal; se presentan las razones financieras para interpretar con mayor claridad, porque las herramientas por si solas, brindan información general y para un mejor análisis y evaluación se realizan varias, para poder presentar estrategias administrativas que aportan financieramente, para el funcionamiento óptimo del capital de trabajo de la compañía. Se finaliza con las conclusiones y recomendaciones sobre el trabajo de profesional de graduación, que permite al lector poder comprender la información presentada.

1. ANTECEDENTES

En Guatemala existen empresas productoras dedicadas al sector de la industria de frutas preparadas y de conservas para el mercado nacional y de exportación, dentro de la producción se encuentran jaleas, mermeladas, topping, frutos conservados entre otros, estas empresas buscan un crecimiento potencial en el mercado, busca canales de comercialización, brinda producto de calidad y en constante innovación.

No se cuenta con una fuente donde indique el origen de la elaboración de las jaleas, mermeladas, topping, en los distintos sitios web consultados se encuentra la historia o creencia de donde surgió la elaboración de estos productos, donde se puede obtener referencia sobre los antecedentes del sector alimenticio de conservas de frutas y que, por años, estos productos son de consumo para familias de todo el mundo.

El sitio web Gastronosfera (2021), indica que “La historia de la conservación de la fruta, Los árabes crearon las jaleas mucho antes que cualquier mermelada occidental, Numerosos autores han asegurado que marmelo (membrillo) es en realidad la raíz y germen portugués de la misma.”

El sitio web La vieja fábrica (2021) indica que “La industria y el comercio se desarrollan mientras la agricultura continua con un peso muy importante, y la población española crece favorecida por el descenso de la mortalidad, consecuencia del aumento de la producción agraria y de la mejora en la dieta.” El sitio web Gastronomadas MX (2021) indica que “El origen de la mermelada proviene de un dulce llamado “confitura de membrillo”, un postre portugués que en su idioma se dice marmelo, este se origina en el latín melimelum.”

Las conservas de frutas se han elaborado por años, según los sitios web citados coinciden que su origen fue por parte de los árabes y luego surgió en España y portugués, el producto mermelada coincide que fue en Portugal, es un producto consumido por conservar la fruta en frascos y mantener su sabor y calidad.

Según el Ministerio de Economía, Viceministro de integración y comercio exterior indica “La jalea es un postre gelatinoso que se realiza con el jugo de frutas mezclado con azúcar y otros ingredientes como jugo de limón, pectina (ingrediente natural que se usa para dar consistencia), fécula de maíz o gelatina sin sabor. La jalea suele ser clara y brillante, viscosa y con consistencia.

1.1 Antecedentes del sector de la industria de frutas preparadas y de conservas en Guatemala

En Guatemala ha ido en aumento la participación en el mercado de este sector, tanto nacional como de exportación. Las empresas han identificado los canales de comercialización más idóneos para sus productos, los más importantes son; Distribuidoras, supermercados, restaurantes, tiendas de consumo y para el consumidor final, para el mercado externo también son similares, con la variante que el consumo es más para restaurantes y distribuidoras.

El sector de alimentos preparados y de conservas es apoyado principalmente por la Asociación de Exportadores en Guatemala AGEXPORT, la cámara de Industria de Guatemala CIG y el Viceministerio para el desarrollo de la MIPYME del Ministerio de Economía MINECO. Según Gonzales (2009) “La producción de preparaciones alimenticias en Guatemala para finales del 2007 ascendió a US\$3,201 millones, participación en el PIB en un 9.4%, del total de preparaciones alimenticias comercializadas en Guatemala.” (s.p.)

Orozco (2015) indica que: “El subsector de conservas de Agexport, Asociación de Exportadores de Guatemala, detalló un total de \$4,971,487.00 vendidos, representa el 23% más de la cifra vendida al año anterior (...) Las frutas que han tenido demanda en este subsector de la Comisión de Alimentos y Bebidas, fueron las frutas y hortalizas en conserva, con un total de \$404,367.00. Representó un 85% de crecimiento en comparación con el año 2014”; Y explica que “Sus principales mercados de exportación

son: Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Nicaragua, República Dominicana, Belice, entre otros destinos.” (s.p.).

“El comercio total de este tipo de productos alcanzó un promedio de US\$ 56 millones de dólares para el período 2013 al 2017, en el cuál Guatemala tiene una balanza comercial positiva. El mejor año para este tipo de productos fue el 2017 cuándo se alcanzó un total de US\$ 60,6 millones de dólares... Las exportaciones guatemaltecas del 2013 al 2017 acumulan un total de US\$ 108.6 millones de dólares, el año 2016, es el de mayor venta con US\$ 23.9 millones de dólares.” (MINECO, p 4).

Según el Ministerio de Economía, el Viceministro de integración y comercio exterior indica: “Las exportaciones guatemaltecas del 2013 al 2017 acumulan un total de US\$ 108.6 millones de dólares, el año 2016 el de mayor venta con US\$ 23.9 millones de dólares. El promedio de crecimiento durante este período fue del orden del 2.2%, sin embargo, sólo se creció en un año que compensa la caída en el resto. El país tiene una balanza comercial positiva y se ha mantenido durante los últimos cinco años.” (p 5).

AGEXPORT (s.f) indica en su información que los alimentos y bebidas “representan el 11% de la participación en el PIB de Guatemala, es una industria generadora de más de 50 mil empleos directos para el país.” (s.p).

Es la Asociación de Exportadores en Guatemala (AGEXPORT) quien indica que: “La Comisión de Frutas de AGEXPORT está formada por pequeñas, medianas y grandes empresas que se dedican a la producción y exportación de una diversidad de frutas frescas. Este sector sigue en innovación y desarrolló, la oferta exportable para introducir otros frutos, trabaja en potenciales, variedades comerciales y emplea tecnología avanzada en sus procesos.” (s.p).

La mayor parte de las industrias de frutas preparadas y de conserva han emprendido sus empresas de forma artesanal, al transcurrir ha necesitado de inversión para industrializar para aumentar la capacidad de producción. Estas empresas por lo regular

son familiares, empresas medianas para PYMES, deben de estar certificadas bajo la norma de ISO 9001 que es un sistema de gestión de la calidad, que cumple con los requisitos legales y reglamentarios, para posicionarse en el mercado deben de contar un capital de trabajo.

En Guatemala no se cuenta con una fuente donde indique el origen de la elaboración de las jaleas, mermeladas, topping, por lo tanto, se consulta en las páginas web de las marcas de empresas que elaboran y distribuyen este producto en el país, se consultó desde que año se encuentran vigentes o iniciaron sus actividades en este sector en el país; no poder contar con información oficial dificulta poder tener ciertas referencias y comparaciones de la empresa con relación a la competencia.

Según los distintos sitios web, indica que Dulcinea fue fundada en el año 1950, Industrias ODI en el año 1993, Productos Maby fue fundada en 1993, Anabelly, fue fundada el 15 de noviembre del año 1959, B&B fue fundada el 1 de mayo de 1958, Alimentos y Exclusividades, S.A. (ALIMESA) fue fundada en 2008. Según esta información se estima que en Guatemala ha existido por más de 70 años elaborándose productos en conserva, según las empresas que producen y distribuyen este producto, que son las principales en el país y en la actualidad. Esto surge de emprendimientos familiares, la elaboración de estos productos puede ser artesanal, para el consumo personal o buscan el emprendimiento para industrializar, para esto necesitan capital de trabajo.

1.2 Preparados, S.A.

Es una empresa que se dedica a la elaboración de productos alimenticios, en el sector de la industria de frutas preparadas y de conservas en Guatemala, inicio sus actividades en el año 1983, inicio como un emprendimiento familiar, de una pareja que elaboraba sus jaleas en la cocina de su casa, uno de ellos se encargaba de la elaboración y el otro iba a buscar mercado para comercializar.

A los años sus ventas incrementaron y expandieron al exterior, lo que permitió que se industrializara, fue necesario adquirir maquinaria para producir en grandes cantidades, generó empleo en Guatemala, así como creció en sus instalaciones, maquinaria, recurso humano, también empezó a elaborar nuevos productos como mermeladas, topping, entre otros.

Es una empresa que cubre toda Centroamérica, con venta de diferentes productos de alimento, esta certificada bajo la norma de ISO 9001 que es un sistema de gestión de la calidad, que cumple con los requisitos legales y reglamentarios, que le permite ser competente en el mercado.

Sus principales clientes son los restaurantes, distribuidoras, supermercados, entre otros, brinda un excelente servicio y producto de calidad, cuenta con más de 200 colaboradores, para realizar toda la operación, busca una constante innovación en sus procesos, tecnología y productos.

Entre sus prioridades tiene la seguridad alimentaria, respaldados por las buenas prácticas de manufactura, brinda un servicio personalizado, para buscar la mejora continua, esta empresa se encuentra en la ciudad de Guatemala, es una empresa reconocida y la mayoría han sido clientes por más de 30 años, porque reconocen la excelencia y calidad.

Entre sus valores se encuentra la perseverancia, responsabilidad, excelencia, entre otros.

Tiene como objetivo aumentar continuamente el nivel de satisfacción de sus clientes, mejorar el nivel de competencia de sus colaboradores para ser también competitivos en el mercado, mejorar la eficiencia de sus procesos sin descuidar la calidad de sus productos, vela para que sus proveedores que le brinden la mejor calidad en las materias primas y de empaque, que cumplan con los estándares nacionales e internacionales.

1.3 Antecedentes del capital de trabajo

Según Sotz (et. al.), (2018) encontró lo siguiente: “La palabra capital se origina con el legendario pacotillero originario de los Estados Unidos, a quien se le relaciona con un vendedor ambulante de puerta en puerta, que realizaba viajes a pueblos. Cargaba su carreta con una gran cantidad de bienes y recorría una ruta para venderlos, ésta mercadería era reconocida como capital de trabajo pues al rotar por el camino se convertía en utilidades. El carro y el caballo son sus activos fijos financiados con capital contable, además solicitaba en préstamo los fondos para comprar la mercadería. Estas obligaciones o deudas constituyen pasivos a corto plazo que tenían que ser cancelados después de cada viaje, para garantizar la solvencia de pago y poder acceder a otro préstamo.” (p 5).

Navarro, Crespo, Lopez (2018) citan a (F. Weston, 1994), “origen y necesidad del capital de trabajo”, indica que: “El término de Capital se originó con el legendario pacotillero estadounidense, quien solía cargar su carro con numerosos bienes y recorrer una ruta para venderlos. Dicha mercancía recibía el nombre de Capital de Trabajo porque era lo que realmente se vendía, o lo que "rotaba por el camino" para producir utilidades. El carro y el caballo, por lo tanto, eran financiados con "Capital de Trabajo", pero el pacotillero solicitaba en préstamo los fondos necesarios para comprar la mercancía. Estos préstamos se conocían como préstamos de Capital de Trabajo, y tenían que ser reembolsados después de cada viaje para demostrarle al banco que el crédito era sólido. Si el pacotillero era capaz de rembolsar el préstamo, entonces los bancos que seguían este procedimiento empleaban políticas bancarias de naturaleza sólida.” (p.3).

Navarro, Crespo, Lopez (2018) citan a (G. E. Gómez, 2004), “sobre el origen y la necesidad del Capital de Trabajo”. “Es que el mismo está basado en el entorno de los flujos de caja de efectivo de la empresa que pueden ser predecibles, también se fundamentan en el conocimiento del vencimiento de las obligaciones con terceros y las condiciones de crédito con cada uno, pero en realidad lo que es esencial y complicado

es la predicción de las entradas futuras a caja, los activos como las cuentas por cobrar y los Inventarios son rubros que en el corto plazo son de difícil convertibilidad en Efectivo, esto pone en evidencia que entre más predecibles sean las entradas a caja futuras, menor será el Capital de Trabajo que necesita la empresa.” (p.3, 4).

Navarro, Crespo, Lopez (2018) cita a J. Gitman Lawrence, Mario Biondi y Telias que indican que: “Aseguran que su origen fue en una época donde las industrias estaban vinculadas estrechamente con la agricultura. “Los procesadores compraban la cosecha del otoño, la procesaban y luego la vendían al mercado como un producto terminado. Se hace énfasis en el papel de la empresa en la utilización de préstamos bancarios los cuales eran extendidos por un año y se financiaban con los costos invertidos en materia prima y se pagaban con las utilidades obtenidas en las ventas de los productos terminados.” (p.6).

El capital de trabajo puede ser propio o financiado mediante proveedores o entidades bancarias para la inversión en activos corrientes o no corrientes es decir inyección de efectivo a una empresa, es muy importante el conocimiento de la administración del capital de trabajo y medir mediante índices financieros. Se tomó en cuenta los rubros más importantes para el análisis y la evaluación, por esta importancia se puede indicar que el capital de trabajo es la administración de los activos y pasivos, se evaluó la capacidad de liquidez cuando el activo corriente es más mayor que el pasivo corriente.

Según Calderón (2002) indica que “El capital de trabajo es el importe del activo circulante. Esta interpretación es cuantitativa, puesto que representa el importe total de los recursos usados en las operaciones normales.” (p 19).

En el capital de trabajo, parte del análisis para toma de decisiones para buscar estrategias en inversión y en operaciones normales de la empresa en ciertos periodos durante un año, se hicieron comparativos con otros periodos.

Según Kaiser Wilhelm II. (2011) indica que: “En una empresa multinacional la administración del capital de trabajo requiere del reposicionamiento de los flujos de efectivo, así como de la administración de los activos y de los pasivos circulantes, cuando se enfrenta a restricciones políticas, cambiarias, impositivas y de liquidez. La meta general es reducir los fondos comprometidos en el capital de trabajo a la vez que suministrar simultáneamente el financiamiento y la liquidez suficientes para la conducción de las operaciones de negocios globales. Esto debe mejorar el rendimiento sobre los activos y el rendimiento sobre el capital contable. También debe mejorar las razones de eficiencia y otros parámetros de evaluación del desempeño.” (p 535).

Según Gitman, Zutter (2012) indican que: “La importancia de una administración eficiente del capital de trabajo es incuestionable, ya que la viabilidad de las operaciones de la empresa depende de la capacidad del gerente financiero para administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. La meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía.”

El capital de trabajo permite operar de forma continua, como bien lo indica Gitman es importante la administración eficiente del capital de trabajo, por lo que es necesario evaluar y analizar los recursos con los que cuenta la compañía es decir sus activos corrientes.

Gitman, Zutter (2012) comenta sobre los que hablan: “Una investigación realizada con gerentes financieros de empresas alrededor del mundo indica que la administración del capital de trabajo encabeza la lista de las funciones financieras de más valor. Entre 19 funciones financieras, los gerentes encuestados consideraron que la administración del capital de trabajo es tan importante como la determinación de la estructura de capital, la

administración y emisión de deuda, las relaciones bancarias y la administración de impuestos.” (p.43).

Por lo tanto, el capital de trabajo desde sus inicios ha sido un tema necesario para poder administrar el capital de trabajo y se vuelve de importancia que sea evaluado y analizado, para la efectividad de los recursos de las compañías o bien puede llevar al fracaso a una compañía, como lo es en el sector de alimentos de conserva es de gran importancia el análisis y evaluación de sus cuentas del activo corriente como son las cuentas por cobrar y el inventario.

Según García Sánchez (2017), en su análisis financiero del capital de trabajo indica que la duración del capital de trabajo. Se entiende que es una consecuencia, por el tiempo de duración en que una unidad de dinero demora en transformarse, nuevamente en dinero (p.7). Y entre el origen del capital de trabajo. El término capital de trabajo tiene su origen en un viejo mercader yanqui, que cargaba su carreta con bienes y salía a los caminos a vender su mercancía. Se decía que su mercancía era su capital de trabajo, porque era lo que en realidad vendía o movía para generar sus utilidades. (p. 9).

García Sánchez (2017) “Toda empresa para poder operar de manera eficiente requiere de recursos para cubrir las necesidades de insumos, materia prima, mano de obra y reposición de activos fijos, estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa en el tiempo necesario.” (p. 13).

También menciona la administración de los inventarios porque forman parte del grupo de activos circulantes de una organización y por lo general es uno de los activos más grandes existentes en una empresa, de acuerdo con (Besley, S. y Brigham, E., 2008, p. 603) “La buena administración de los inventarios requiere la coordinación de los departamentos de ventas, compras, producción y finanzas. La falta de coordinación en estos departamentos o los pronósticos de ventas deficientes, o ambas cosas, pueden llevar a la ruina financiera”. (p.17).

García cita a (Besley, S. y Brigham, E., 2008, p. 597), expone: “La razón principal por la que la mayoría de las empresas ofrece ventas a crédito es porque sus competidores las ofrecen”, en el caso que dos empresas distribuyan el mismo producto, al mismo precio, los clientes se inclinarán por la empresa que ofrezca más días de crédito, especialmente si no representa ningún costo adicional por demorar el pago.

El sector de alimentos de conserva de frutas en la producción de jaleas, topping, mermeladas, tienen competencia en Guatemala, por lo tanto la mayoría de las compañías, manejan días de crédito, para poder sobresalir en la competencia brindan crédito que si esto no se maneja de forma correcta la administración de capital de trabajo en este rubro las consecuencias podrían ser graves; la mayoría de estas compañías brindan crédito para mantenerse competentes en el mercado, así como la compañía que es la unidad de estudio.

1.4 Antecedentes del análisis financiero

Besley, Brigham (2016), describen “un breve análisis de la historia y evolución de la contabilidad y de la elaboración de los estados financieros le ofrecerá una comprensión del porqué tales registros son necesarios y cómo se utilizan. Muchas personas creen que el surgimiento de la contabilidad se suscitó hace más de 4000 años en la antigua Mesopotamia. En el Código de Hammurabi se exigía a los comerciantes que ofrecieran por escrito los precios de sus bienes y servicios, de manera que los convenios de ventas estuvieran registrados. Los comerciantes también llevaban historiales escritos de las transacciones para asegurarse de que las disputas comerciales pudieran dirimir; sin una prueba escrita de los términos, las transacciones solían invalidar. En consecuencia, era muy importante para el comerciante llevar registros precisos de sus transacciones, los cuales debían incluir precios, cantidad y calidad de los productos vendidos, entre otras cosas.” (p. 34).

“Con base a la historia, no fue sino hasta el siglo XV que surgió la contabilidad moderna. Benedetto Cotrugli introdujo el sistema de contabilidad de partida doble, que

Luca Pacioli desarrolló de manera más formal algunas décadas después. En sus escritos, Pacioli afirma que, para tener éxito, un comerciante debe tener acceso a fondos (efectivo o créditos) con el fin de llevar a cabo las operaciones cotidianas, y a un sistema que les permita determinar con facilidad su posición financiera. También recomienda a los comerciantes registrar todos sus activos y pasivos, tanto personales como de negocios, antes de emprender cualquier negocio, y observa que estos registros se deben mantener actualizados. Por lo tanto, los “libros financieros” desde tiempos remotos han ofrecido información importante acerca del bienestar financiero de las empresas. En la actualidad los estados financieros ofrecen información similar, la cual es importante para las personas interesadas en una empresa. Los directivos utilizan la información que se incluye en estos informes para mejorar el desempeño de una empresa, y los inversionistas, ya sean accionistas o acreedores, para evaluar la posición financiera de la empresa.” (p. 35) Besley, Brigham (2016).

2. MARCO TEÓRICO

Se establecen conceptos para fundamentar el tema de Evaluación y análisis del capital de trabajo de una compañía de la industria de frutas preparadas y conservadas en Guatemala, y con la finalidad de comprender la teoría científica en que se enfoca el trabajo de graduación y conocimiento para ejecutar como administradores financieros.

2.1 Sector de frutas preparadas y de conservas en Guatemala

Se refiere a la industria de la producción de frutas para preparar y conservar, convirtiéndolas en jaleas, topping y mermeladas entre otros, aumentó en los últimos años su producción para la venta local y de exportación, las compañías esperan posicionarse en el mercado para que su marca sea reconocida y busca nuevos canales de comercialización.

2.1.1 Productos preparados y conservadas principales en la industria

“La jalea es un postre gelatinoso que se realiza con el jugo de frutas mezclado con azúcar y otros ingredientes como jugo de limón, pectina (ingrediente natural que se usa para dar consistencia), fécula de maíz o gelatina sin sabor. La jalea suele ser clara y brillante, viscosa y con consistencia. (Ministerio de Economía [MINECO], 2021, p 14).

La mermelada es un postre a base de frutas, se realiza con fruta entera cortada en pequeños trozos o triturada, azúcar. La mermelada contiene trozos pequeños de la fruta que son los que le dan consistencia a este postre. Suele ser de color intenso, viscosa y con poca consistencia, ya que, se usa como untado para galletas o panes” (MINECO, p 14).

“La categoría de jaleas dado su característica es la que presenta una diversidad de precios en el mercado, depende del producto que se compra. Sin embargo, hay diferencias en cuanto a la calidad, precio y empaque que se observan en el mercado.” (MINECO, p 15).

Según el sitio web Toque (2021) describe “El término topping es bastante moderno en el mundo de la gastronomía. Se ha convertido en un producto principal en la industria ya que con el boom de los toppings para helados casi todos los consumidores utilizan esta aceptación inglesa.”

El producto topping se encuentra en varias presentaciones y se puede consumir en diferentes alimentos, ejemplo para el consumo en ensaladas, los toppings se distinguen de los aderezos clásicos (como aceite o sal), como semillas, hierbas, vegetales... En los helados pueden ser frutas secas, chocolate, cereales, una mezcla de ingredientes con los que puedes experimentar distintas combinaciones para sumar sabor a tus platos. (toque, 2021).

2.1.2 La comisión de Frutas en Guatemala

Es la Asociación de Exportadores en Guatemala (AGEXPORT) quien indica que:

“La Comisión de Frutas de AGEXPORT está formada por pequeñas, medianas y grandes compañías que se dedican a la producción y exportación de una diversidad de frutas frescas. Este sector sigue en innovación y desarrolló la oferta exportable para introducir otros frutos, se trabaja en potenciales, variedades comerciales y aplica tecnología avanzada en sus procesos.” (s.p).

La industria de frutas preparadas y de conservas en Guatemala adquiere su producto de estas compañías que se dedican a la producción de frutas, la selección del producto de calidad para la producción de preparación y conservar las frutas para el consumo.

2.1.3 Comercio de la industria de frutas preparadas y de conservas en Guatemala

Las compañías buscan expandir su comercio en mercados a nivel mundial, el crecimiento de las ventas local y de exportación, con el fin de brindar el mejor servicio y producto de calidad, estas compañías han emprendido de forma artesanal, al transcurrir han necesitado inversión para industrializar y aumentar la capacidad de producción, el inicio de estas compañías han sido familiares con recetas tradicionales hasta convertirse en compañías medianas para PYMES, necesitan capital para invertir y estar

certificados bajo la norma ISO 9001, cumple los requisitos legales y reglamentarios, para posicionarse en el mercado, es de gran importancia la gestión de calidad.

2.1.4 Exportación de frutas preparadas y de conservas

Las exportaciones de frutas preparadas y de conservas hay ido en incrementó en los últimos años, es el año 2018 con mayor venta, se deben de cumplir requisitos que los otros países requieren y local para poder exportar, existe mayor competencia a nivel mundial y para poder ser una compañía competitiva debe de existir una buena administración, sobre todo compra producto de calidad local he importado, para lograr cumplir con una mayor capacidad en el mercado.

2.2 Generalidades de la administración del Capital de trabajo

Según Gitman y Zutter (2012) indican que La importancia de una administración eficiente del capital de trabajo es incuestionable, ya que la viabilidad de las operaciones de la compañía depende de la capacidad del gerente financiero para administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario. La meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la compañía. (p 543).

Esto se logra, con la evaluación y análisis de las principales cuentas como la cuenta de inventario y cuentas por cobrar y su comportamiento, el análisis de las razones financieras para conocer cómo se encuentra la compañía con el capital de trabajo y así determinar si existe una eficiencia.

Toda compañía necesita llevar un control de su capital, por eso la importancia de evaluar y analizar el capital de trabajo, se espera que este trabajo permite como realizarlo y así conocer la situación financiera, como administradores financieros es importante poder llevar este control y tomar decisiones para mejorar la eficiencia.

2.2.1 Capital de trabajo

Según Gitman y Zutter indican que el capital de trabajo son los activos corrientes, que generalmente se conocen como capital de trabajo, representan la parte de la inversión que pasa de una forma a otra en la conducción ordinaria del negocio. Incluye los inventarios y cuentas por cobrar que son los rubros significativos para la eficiencia de los recursos de la compañía. (p.544).

Besley y Brigham (2016) indica que el término de trabajo es el activo circulante de la compañía, porque es necesario la inversión de estos activos para mantener en funcionamiento sus operaciones, como bien lo indica que sin inventarios la compañía no tendrá productos para vender, y una empresa que venda al crédito. (p 47).

Puede ser capital propio (accionistas) o financiación externa (suministrado por proveedores o entidades bancarias); es administrar los activos corrientes, el análisis y la interpretación cuantitativa de la diferencia entre estos dos en el balance general donde se refleja la situación financiera.

El capital de trabajo es el activo circulante, el que representa el importe total de los recursos de operaciones normales, que este debe de ser suficiente en cantidad para que la compañía y así conducir sus operaciones con el mínimo costo y que se espera convertir en efectivo

Por lo que se entiende que el capital de trabajo es un papel muy importante porque del análisis y evaluación parten las decisiones de inversión y tienen un impacto en rubros de activos, el buen manejo de los recursos permite una seguridad favorable para la compañía

CAPITAL DE TRABAJO = Activo Corriente

2.3 Análisis Financiero

Para Besley, Brigham (2016) el análisis financiero implica la exploración de la posición financiera de una empresa con el fin de identificar sus fortalezas, y aprovecharlas, así como sus debilidades actuales, y corregirlas, para sugerir las acciones que debe seguir. Con el fin de aprender a evaluar la posición financiera de una empresa mediante los estados financieros. (p. 34).

Los informes financieros que las corporaciones ofrecen a sus accionistas, el informe anual, quizás sea el más importante. Entre el informe anual se presenta el balance general y estado de resultados que se analizó para la evaluación del capital de trabajo, porque ofrecen datos detallados de los años que sea objeto de análisis y evaluación, resúmenes históricos de las estadísticas operativas.

La información cuantitativa y la información descriptiva también son importantes porque en los estados financieros indican la realidad de lo que ha sucedido y porque ciertos eventos resultaron de tal forma. Para esto se debe de recabar información histórica de los informes anuales que será de utilidad para el análisis financiero y determinación del capital de trabajo y situación actual de la compañía.

Según Wild, Subramanyam, Harsey (2007), indican que se trata de una medición del éxito de la compañía en el uso del financiamiento para generar utilidades. el rendimiento del capital invertido y sus implicaciones para el análisis de los estados financieros. La medida más relevante de la utilización de los activos son las ventas, puesto que éstas son esenciales para las utilidades. En casos concretos, como empresas que acaban de iniciar operaciones o compañías en desarrollo, el análisis de la rotación tiene que reconocer que la mayor parte de los activos están dedicados a actividades empresariales futuras. Asimismo, los problemas inusuales de suministro o las suspensiones de trabajo son condiciones que afectan la utilización de los activos y exigen evaluación e interpretación especiales. (p. 432).

Según Wild, Subramanyam, Harsey (2007), “Los índices de rotación pueden aumentarse o disminuir la inversión en activos, pero esto podría resultar contraproducente. Considérese, por ejemplo, si se opta por reducir el monto del crédito que se otorga a los clientes. En algún momento se perderán ventas y los beneficios que se generan de los niveles menores de cuentas por cobrar se verán anulados por una baja en las ventas. El mismo argumento es válido en el caso de los inventarios. Se necesita un cierto nivel de inventarios para sostener el nivel actual de ventas. Cualquier disminución implica el riesgo de quedarse sin existencias y perder ventas. Así, la inversión en activos tiene que optimizarse y no necesariamente reducirse al mínimo.” (p. 432).

Por lo anterior es importante realizar análisis a los estados financieros para determinar la situación del capital de trabajo y a la vez evaluar para que permita tener una perspectiva de lo general a lo específico de cómo se encuentra actualmente la compañía y que esté relacionada a su visión y misión para continuar en el mercado, y aplicar las mejores prácticas financieras que le permitan ser competitivos.

Sin tener conocimiento de cómo se encuentra la compañía financieramente esto puede causar graves problemas al máximo en su capital de trabajo y por tal motivo es esencial realizar mediciones mediante un análisis y evaluación, cada decisión determinará los resultados que se verán en los Estados Financieros.

2.3.1 Análisis Vertical

Para Wild, Subramanyam y Halsey (2007) lo nombran como Análisis de estados financieros con base porcentual, pero también hacen la aclaración que el procedimiento también se conoce como análisis vertical. “El análisis de estados financieros se puede beneficiar del hecho de saber qué proporción de un grupo o subgrupo se compone de una cuenta particular. De manera específica, al analizar un balance, es común expresar los activos totales (o pasivo más capital) como 100%. Después, las cuentas dentro de esos agrupamientos se expresan como un porcentaje de su respectivo total. Al analizar

los estados financieros, las ventas a menudo se fijan en 100%, y las cuentas restantes del estado de resultados se expresan como un porcentaje de las ventas. Puesto que la suma de las cuentas individuales dentro de los grupos es 100%, se dice que este análisis genera estados financieros porcentuales. debido a la evaluación de arriba-abajo (o de abajo hacia arriba) de las cuentas en los estados financieros porcentuales. El análisis de estados financieros porcentuales es útil para comprender la constitución interna de los estados financieros. Por ejemplo, al analizar un balance, un análisis porcentual hace hincapié en dos factores: 1. Las fuentes de financiamiento: incluida la distribución del financiamiento entre pasivos circulantes, pasivos no circulantes y capital. 2. La composición de los activos: incluidas las cantidades de activos individuales circulantes y no circulantes. (p. 27).

Este tipo de análisis permitirá a la persona evaluadora, obtener ciertas conclusiones dependiente del objetivo de se desea, en este caso trabajo, permitirá analizar los estados financieros, en especial el rubro del capital de trabajo que permitirá a simple vista determinar qué porcentaje equivale el activo corriente a la suma del capital, la participación que representa y si este ha disminuido o aumentado año tras año.

También permitirá analizar el porcentaje de participación que tendrán las cuentas de inventario y clientes, si estas de igual forma han disminuido o incrementado año tras año, lo que permitirá evaluar y buscar estrategias para obtener eficiencia financiera, lograr mejorar estos márgenes porcentuales para los próximos años, mediante estrategias que se decidan aplicar.

2.3.2 Análisis Horizontal

Para Wild, Subramanyam y Halsey (2007) lo nombran como análisis de estados financieros comparativos, Los analistas realizan un análisis de los estados financieros comparativos con la revisión de los balances, las declaraciones de ingresos, o las declaraciones del flujo de efectivo, consecutivos de un periodo a otro. Esto por lo común implica una revisión de los cambios en las cuentas de los balances individuales en un intervalo de uno o varios años. La información más importante que a menudo

revela el análisis de estados financieros comparativos es la tendencia. Una comparación de los estados a lo largo de varios periodos indica la dirección, la velocidad y el alcance de una tendencia. El análisis comparativo también compara las tendencias en partidas relacionadas. Por ejemplo, un incremento de 10% año con año en las ventas, acompañado de un incremento en los costos de fletes requiere una investigación y una explicación. De manera similar, un incremento de 15% en cuentas por cobrar, junto con un incremento de sólo 5% en las ventas, requiere una investigación. En ambos casos se buscan las razones que originaron las diferencias en esas tasas interrelacionadas y cualquier implicación para el análisis. Al análisis de estados financieros comparativos también se le conoce como análisis horizontal, debido a que el análisis de los saldos de las cuentas se efectúa de izquierda a derecha (o de derecha a izquierda), en la evaluación de los estados comparativos. Dos técnicas del análisis comparativo son usadas con frecuencia: el análisis del cambio de un año al otro y el análisis de la tendencia del número índice. (p. 24).

Este tipo de análisis puede ser porcentual o también con valores, y determinar si existe un incremento o disminución de un año con otro, con esto determinar si este ha sido eficiente o deficiente, mediante la medición de porcentaje como de valor, así poder analizar y evaluar a simplemente el comportamiento año tras año, para poder brindar estrategias que permitan mejorar los rubros con deficiencia.

2.3.3 Balance General

Según Besley, Brigham (2016), El balance general representa una fotografía tomada en un momento específico (fecha) que muestra los activos de una empresa y cómo se financian los mismos. Los activos están clasificados como a corto plazo o a largo plazo, los activos corrientes incluyen los elementos que se liquidarán y convertirán en efectivo en menos de un año, mientras que los activos fijos a largo plazo incluyen inversiones que ayudan a generar flujos de efectivo en periodos más largos. (p. 36).

Según Bonsón, Cortijo, Flores (2009), “El balance de situación proporciona la información necesaria para conocer la situación económica y financiera de la empresa; tanto cuantitativa como cualitativamente, se constituye como un valioso instrumento para la gestión y el control de la entidad, así como una de las fuentes fundamentales para el análisis; el objetivo es mostrar los recursos económicos con los que cuenta la empresa. (p. 37).

El Balance general está conformado por: Activos, Pasivo Patrimonio Neto; los primeros dos se conforma por corrientes y no corriente; En el activo, también conocido como estructura económica, capital económico o capital en funcionamiento. En el pasivo se incluyen los fondos con los que la empresa adquiere los diversos elementos que configuran su activo; el patrimonio neto, que recoge los recursos propios, procedentes de aportaciones de los socios o propietarios de la compañía y generados por la propia empresa, que podrían ser retirados por los propietarios pero que, por voluntad propia o por imperativo legal, permanecen en el seno de la organización. (Según Bonsón, Cortijo, Flores, p 37-38).

2.3.4 Estado de Resultados

Según Besley, Brigham (2016) Presenta los resultados de las operaciones de negocios durante un periodo específico, como un trimestre o un año, resume los ingresos generados, los costos de venta, los gastos y otros gastos financieros en que la empresa incurrió durante un periodo contable y su utilidad generada antes y después de impuestos, también se puede analizar de forma histórica para determinar el comportamiento de información en los estados de resultados financieramente. (p. 41).

También es conocida la cuenta de pérdida y ganancias como lo nombra (Según Bonsón, Cortijo, Flores, p 57). Indican que la cuenta de pérdidas y ganancias es un estado dinámico que recoge el resultado obtenido por la organización a lo largo de ese ejercicio económico. Este resultado está formado por los ingresos y gastos del mismo,

excepto cuando proceda su imputación directa al patrimonio neto; la información suministrada por la cuenta de pérdidas y ganancias es imprescindible para el análisis.

2.3.5 Principales rubros de análisis del activo corriente

Para analizar el financiamiento de una compañía mediante el capital de trabajo, es de gran importancia la evaluación y análisis de los rubros del activo corriente para un buen funcionamiento de una compañía de alimentos, determinar las eficiencias y deficiencias, eso se obtendrá mediante el análisis financiero, se realiza un análisis vertical y horizontal que permite analizar los estados financieros para determinar la situación del capital de trabajo de la compañía.

El activo corriente contiene las siguientes cuentas: inventario, cuentas por cobrar, valor negociable y efectivo, de las principales y que son objetivo de estudio, son las cuentas de inventario y cuentas por cobrar que se detalla más adelante para poder tener una mejor comprensión, para evaluar y analizar el capital de trabajo y estos tienen un efecto en la conversión de efectivo.

2.4 Herramienta de razones financieras

Herramienta que permite analizar y evaluar el desempeño de la administración del capital de trabajo si es rentable, supervisar el desempeño de la compañía, existen varias razones financieras que permiten conocer a las compañías, en esta ocasión se enfocará a las que se relacionan y que permitan conocer el capital de trabajo de los recursos que cuenta la compañía para su eficiente funcionamiento.

Según Gitman y Zutter las razones financieras se dividen en cinco categorías básicas: razones de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado, en esta ocasión la que permitirá evaluar y analizar el capital de trabajo son las razones de actividad y rentabilidad que miden principalmente el riesgo. (p 65).

Besley y Brigham (2016) indican que los estados financieros ofrecen información de la posición de una empresa en un punto en el tiempo, esto permite evaluar y analizar la situación de la empresa con las razones financieras, por eso indica también que el primer paso en un análisis financiero que incluye las razones de la compañía, están diseñadas para mostrar las relaciones entre los rubros dentro de la empresa y entre las mismas. (p 51).

Las razones financieras son de utilidad para evaluar la situación de los rubros de inventarios y cuentas por pagar, para estos también se utilizan los índices financieros, como es la rotación de inventarios, convertibilidad de los inventarios, Rotación de inventario por día, el periodo promedio de cobro, rotación de cuentas por cobrar.

2.5 Inventarios

Gitman, Zutter (2012) indican el objetivo de administrar el inventario, es lograr la rotación del inventario tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a desabastos, los niveles de inventario es mantenerlos bajos, para tener la seguridad, que el dinero de la compañía no se invierte de manera imprudente en recursos excesivos. (p 551).

Según Eiteman, Stonehill, Moffett (2011) indica:

“Las operaciones que ocurren en economías inflacionarias y propensas a la devaluación, algunas veces obligan a la administración a modificar su enfoque normal para la administración de los inventarios. En algunos casos, la administración puede optar por mantener el inventario y los niveles de reorden muy por arriba de lo que se requeriría en un modelo de la cantidad económica de la orden.” (p 547).

El inventario debe de estar en constante rotación para no devaluar o bien que sea obsoleto para la venta, esto causaría pérdidas en una compañía, por eso se debe de evaluar y analizar la situación de inventario periódicamente, es la fuente para tener un stock para la venta, las deficiencias que se pueden presentar es tener un exceso de

inventario que esto sería algo improductivo, o que el producto sea obsoletos o dañados, en la industria de alimentos se corre el riesgo que los productos lleguen a su fecha de vencimiento y no se logren vender.

2.5.1 Rotación de inventarios

Según Gitman y Zutter (2012) indican que la rotación de inventarios mide comúnmente la actividad, del inventario de una compañía, La rotación resultante tiene significado con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. (p 68). Permite interpretar el aprovechamiento de los inventarios con la generación de ventas, indica la rotación en tiempo del inventario.

ROTACIÓN DE INVENTARIOS

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Besley y Brigham (2016) indica que se debe de tener cuidado al calcular y utilizar la razón de rotación de inventario porque las compras de inventario (y por tanto, el costo de ventas) ocurre durante todo el año, mientras que las cifras de inventario aplican sólo a un punto en el tiempo, recomienda utilizar una medición de inventario promedio. Si el negocio de la empresa es altamente estacional y presenta una tendencia de ascendente o descendente en las ventas durante el año, es importante realizar el ajuste. Para mantener la posibilidad de comparación con los promedios de la industria, no se debe de utilizar la cifra del inventario promedio en sus cálculos. (p 54).

Esto quiere decir que se debe de contar con información de inventarios mensual de enero a diciembre, la sumatoria del mismo dividido 12 para obtener el promedio de inventario; Besley y Brigham (2016) indica que si no se cuenta con los datos mensuales

podrá sumar las cifras de inicio y final de año y dividir las entre dos este cálculo se ajustará para el crecimiento, pero con efectos estacionales.

$$\frac{(\text{Saldo inicial de inventarios} + \text{Saldo final de inventario})}{2}$$

2.5.2 Convertibilidad de los inventarios

Permite interpretar los días que se necesitan para convertir los inventarios en efectivo.

CONVERTIBILIDAD DE LOS INVENTARIOS

$$\frac{\text{Saldo de los inventarios}}{(\text{Total de compras del año} / 360 \text{ días})}$$

2.5.3 Rotación de inventario por día

Según Gitman y Zutter (2012) mide cuántos días conserva la empresa en el inventario. La rotación de inventarios se puede convertir fácilmente en la edad promedio del inventario dividido en 365, el número de días que tiene un año, entre la rotación de los inventarios. (p 68). Permite interpretar la rotación de inventario por día, cuando se requiere un análisis aún más detallado, este valor también puede considerarse como el Número promedio de días que se requieren para vender el inventario.

ROTACIÓN DE INVENTARIO POR DÍA

$$\frac{365}{\text{Rotación de inventarios}}$$

Según Wild, Subramanyam y Halsey, indican que “la razón de rotación de inventarios indica a menudo que los productos de la empresa no son competitivos, tal vez a causa

de un estilo pasado de moda o una tecnología obsoleta. Además, los inventarios tienen que financiarse a cierto costo y producen costos adicionales en forma de seguros, almacenamiento, logística, robos y otros conceptos. Las compañías necesitan un inventario suficiente para satisfacer la demanda de los clientes sin quedarse sin existencias, y nada más”. (p. 433).

Según Wild, Subramanyam y Halsey, Se pretende que el promedio de días de inventario en circulación sea el más bajo posible. Esto se logra con la reducción del mínimo en las materias primas, por medio de técnicas de administración de la producción, como las entregas justo a tiempo, o la reducción del inventario de trabajo en proceso derivada de la implantación de procesos de producción eficientes que eliminen los cuellos de botella. Además, las compañías aspiran a reducir al mínimo el inventario de bienes terminados mediante la producción bajo pedido y no según la demanda estimada, si es posible. Estas herramientas de administración aumentan la rotación de inventarios y reducen los días de inventario en circulación. (p.433).

2.6 Cuentas por cobrar

Según Eiteman, Stonehill, Moffett (2011) “Los flujos de entrada de efectivo en operación de una compañía se derivan principalmente del cobro de sus cuentas por cobrar.” (p 546), Las compañías que venden al crédito, deben de llevar el control de recuperar la entrada de efectivo.

Gitman, Zutter (2012) indican “El segundo componente del ciclo de conversión del efectivo es el periodo promedio de cobro. Este periodo es la duración promedio de tiempo que transcurre desde la venta a crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la compañía.” (p 558).

Este rubro es la principal fuente de ingresos de una compañía que tiene ventas al crédito, por tal motivo se debe de evaluar y analizar su situación de cobro, su tiempo de

recuperación o si es cobro inmediato es decir al contado, esto parte desde las ventas de una compañía.

Tener un control de este rubro, permitirá a la compañía establecer sus políticas de crédito y que le permitirá otorgar condiciones de crédito favorables a los clientes, también se puede dar el caso contrario y las cuentas por cobrar no sean eficientes y por este motivo se identifica como un rubro importante del capital de trabajo.

Si los fondos no son recuperados de forma eficiente puede ocasionar problemas para la compañía, para adquirir materias primas, servicios para la producción, continuar con la inversión; es importante evitar que los clientes estén con morosidad, para evitar estas situaciones, es importante el análisis de los índices de cuentas por pagar.

Como son los siguientes:

2.6.1 Periodo promedio de cobro.

Convertibilidad de cuentas por cobrar, Besley y Brigham (2016) lo nombre como días de ventas pendientes de cobro, esto se utiliza para evaluar la capacidad de una empresa para cobrar sus ventas de crédito, de una manera oportuna (p 54); Los días de ventas pendientes de cobro representan el tiempo promedio que la empresa espera para recibir el efectivo de una venta a crédito.

Permite interpretar la cantidad de días que se necesitan para convertir las cuentas por cobrar en efectivo.

CONVERTIBILIDAD DE CUENTAS POR COBRAR

$$\frac{\text{Saldo cuentas por cobrar}}{(\text{Total de ventas al crédito} / 360 \text{ días})}$$

2.6.2 Rotación de cuentas por cobrar

Permite interpretar el periodo promedio del saldo de cuentas por cobrar, según su rotación en relación a las ventas realizadas, como aprovechar los fondos que se destinan como una inversión en las cuentas por cobrar.

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Según Wild, Subramanyam y Harsey (2007) “Las cuentas por cobrar son un activo que tiene que financiarse a cierto costo de capital. Además, las cuentas por cobrar suponen un riesgo de cobranza y requieren gastos indirectos adicionales en forma de departamentos de crédito y cobranzas. Desde esta perspectiva, una reducción en el nivel de las cuentas por cobrar disminuye estos costos. Si las cuentas por cobrar se reducen demasiado con una política de crédito demasiado restrictiva, la reducción influye negativamente en las ventas. Por tanto, las cuentas por cobrar tienen que administrarse con eficacia” (p. 432).

2.7 Razones de actividad

Gitman y Zutter indican que los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas, miden la eficiencia con la que opera una compañía en una variedad de dimensiones. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar (p 68). Sus fórmulas son las que se detallaron en inventario y cuentas por cobrar.

2.8 Razones de Rentabilidad

Según Gitman y Zutter (2012) describen que “La rentabilidad es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas. Las utilidades de una compañía pueden aumentar: 1. al incrementar los ingresos, o 2. Al disminuir los costos.” (p.544).

Según Calderón (2012) indica que:

“Existen muchas medidas de rentabilidad. En conjunto, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la compañía respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo.” (p 73).

2.8.1 Margen de utilidad neta

Según Gitman y Zutter (2012), el margen de utilidad neta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluye intereses, impuestos y dividido de acciones preferentes. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. Permite interpretar con relación a ventas es decir por cada quetzal vendido cuánto se obtiene de utilidad neta. (p 75).

Según Besley y Brigham (2016) indica que mide la utilidad que se obtiene de cada unidad monetaria de ventas, el resultado indica que sus ventas pueden ser demasiado bajas, sus costos demasiados altos o ambas cosas. (p 59).

Margen de utilidad neta

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

2.8.2 Rotación de activos totales

Besley y Brigham (2016), La razón de rotación de activos totales mide la rotación de los activos de la empresa, con el resultado indicará si la compañía no genera un volumen de negocios suficiente con respecto a su inversión en activos totales. (p 56).

Permite interpretar con relación a ventas es decir por cada quetzal que se vendió cuanto se obtuvo en participación de los activos totales, el aprovechamiento de la totalidad de los recursos que se tienen a la disposición para la compañía.

ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

$$\frac{\text{Ventas totales}}{\text{Activos totales}}$$

2.8.3 Rentabilidad sobre activos circulantes

Permite interpretar por cada quetzal invertido en activos circulantes cuanto se ha obtenido en utilidad neta.

RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS CIRCULANTES

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Circulantes}}$$

2.8.4 Rentabilidad sobre capital

Permite interpretar por cada quetzal invertido por los accionistas, capital propio de la compañía cuánto se ha obtenido de utilidad neta.

RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}}$$

2.9 Razones de Liquidez

Según Gitman, Zutter (2012), “La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. Se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Es deseable que una compañía pueda pagar sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para sus operaciones diarias.

2.9.1 Liquidez corriente

Según Gitman, Zutter (2012), “Es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Por lo general cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. Dependerá también del tamaño de la compañía, Se expresa de la siguiente manera. (p.65-66)

LIQUIDEZ CORRIENTE

$$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Con esta fórmula la interpretación indica que por cada quetzal de obligaciones a corto y mediano plazo se tiene para cubrirla.

2.9.2 Razón rápida (Prueba del ácido)

Conocida también como liquidez inmediata, Según ... “es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales: 1. Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; 2. El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuanto las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta.” (p. 67).

LIQUIDEZ CORRIENTE

$$\frac{\text{Activos corrientes - inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Con esta fórmula la interpretación indica que por cada quetzal de obligaciones a corto y mediano plazo se tiene para cubrirla inmediatamente.

2.10 Administración estrategia

Según Wheelen, Hunger (2007); es un conjunto de decisiones y acciones administrativas que determinan el rendimiento a largo plazo la formulación de la estrategia (planificación estratégica o a largo plazo), implementación de la estrategia, así como la evaluación y el control. Por lo tanto, el estudio de la administración estratégica hace hincapié en la vigilancia y la evaluación de oportunidades y amenazas externas a la luz de las fortalezas y debilidades de una corporación. (p. 3)

Incluso los mejores planes estratégicos son inútiles sin la participación ni el compromiso de los ejecutivos de niveles inferiores, la administración de alto nivel forma grupos de planificación integrados por administradores y empleados clave de muchos estratos que participan en diversos departamentos y grupos de trabajo. Desarrollan e integran una serie de planes estratégicos dirigidos hacia el logro de los objetivos principales de la empresa. En este momento, los planes estratégicos detallan aspectos de implementación, evaluación y control. (Wheelen, Hunger (2007) (p. 4).

2.10.1 Beneficios de la administración estratégica

Según Wheelen, Hunger (2007); La investigación ha revelado que las organizaciones que participan en administración estratégica generalmente superan en rendimiento a las que no lo hacen. La planificación de la estrategia de grandes corporaciones con múltiples divisiones es compleja y requiere mucho tiempo; Sin embargo, para ser eficaz la administración estratégica no siempre necesita conformar un proceso formal, sino que puede empezar con algunas sencillas, en esta ocasión la compañía que es de unidad de investigación se iniciaría con un proceso sencillo que puede tener grandes beneficios.

2.10.2 Efecto de estrategias en rubros del capital de trabajo

Las cuentas de inventario y cuentas por cobrar forman parte del capital de trabajo, con el análisis y evaluación de estos rubros, se puede lograr obtener estrategias eficientes que permitirán que estos resultados tengan un efecto, y sería de convertir estos activos a corto plazo en efectivo.

Para Besley y Brigham (2016), los inventarios y cuentas por cobrar es el medio primario por el cual una empresa obtiene los fondos que necesita para pagar sus deudas, cumplir con sus obligaciones o continuar con la inversión, esto tiene un efecto en el balance general, en el activo corriente, se puede indicar que si la compañía produce y vende una cantidad significativa de inventario a cambio de efectivo y recupera gran parte de sus cuentas por cobrar mucho antes de que necesite cumplir con sus obligaciones. Esto permitirá mayor eficiencia en el capital de trabajo. (p. 52).

2.11 Ciclo de conversión del efectivo.

Gitman y Zutter, indican que “la comprensión del ciclo de conversión del efectivo de la empresa es crucial en la administración del capital de trabajo o administración financiera a corto plazo, mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones. Este ciclo apoya el análisis de la administración de los activos corrientes y pasivos corrientes.” (p. 546).

2.11.1 Convertibilidad de cuentas por pagar

Gitman y Zutter, indican que “las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocios. Se derivan de transacciones en las que se adquiere una mercancía, pero no se firma ningún documento formal que estipule la responsabilidad del comprador ante el vendedor. De hecho, el comprador acuerda pagar al proveedor el monto requerido según las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura. Aquí analizaremos las cuentas por pagar desde el punto de vista del comprador. (p.583)

El periodo promedio de pago es el componente final del ciclo de conversión del efectivo, la convertibilidad de cuentas por pagar, es la interpretación de lo que se necesita en días para que los proveedores conviertan en efectivo las cuentas por pagar.

CONVERTIBILIDAD DE CUENTAS POR PAGAR

$$\frac{\text{Saldo de cuentas por pagar}}{(\text{Total de compras del año} / 360 \text{ días})}$$

2.11.2 Cálculo del ciclo de conversión del efectivo

Gitman y Zutter, indican que “el ciclo operativo de una empresa es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado. El ciclo operativo abarca dos categorías principales de activos a corto plazo: inventario y cuentas por cobrar. Se mide en tiempo transcurrido, se suma la edad promedio de inventario y el periodo promedio de cobro. (p. 546-547)

Cálculo del ciclo de conversión del efectivo

- No. Días de convertibilidad de cuentas por cobrar.
- (+) No. Días de convertibilidad de inventario
- No. Días convertibilidad de cuentas por pagar
- (-) pagar
- (=) Conversión del efectivo

3. METODOLOGÍA

Se presenta la metodología de investigación que se desarrolla a detalle de cómo se recauda la información, para determinar el problema y cómo se relaciona para su evaluación y análisis del capital de trabajo de una empresa de la industria de frutas preparadas y conservadas en Guatemala y así poder aplicarlo para lograr los objetivos mediante el método de investigación y las técnicas de investigación aplicadas.

Hernández, Fernández, Baptista (2014), indica que la metodología de investigación son métodos de análisis y similares dentro de diversas ciencias o disciplinas; asimismo, para que se utilice en campos financieros, sociales, jurídicos, administrativos, económicos, de la salud, ingenierías, etc. Finalmente, los métodos son los mismos, lo que cambia es el tipo de planteamientos y variables que se trabajan.

3.1 Definición del problema

En Guatemala existen empresas de alimentos, entre estas se encuentra el sector de alimentos de frutas preparadas y de conservas para un mercado nacional y de exportación, este ámbito tiene problemas por falta de planeación y control interno para tomar decisiones con base al capital de trabajo. Es una compañía que inició de forma familiar, han estado diversos administradores financieros que no han cuidado de forma estratégica el control del capital de trabajo y que es de gran importancia.

En los Estados financieros se determinará el comportamiento de los principales rubros del activo corriente para el análisis del capital de trabajo, se determina que la compañía no cuenta con políticas de cobro y un proceso establecido para la gestión del mismo; para poder ser competitivo en el mercado se ha visto obligado a brindar a los clientes una ampliación de días de crédito y esto se determinara con las razones financieras, en sus índices de cuentas por cobrar.

También se determina que para los inventarios no se lleva un control de los mismos de forma eficiente que afecta que podría afectar la rotación de los inventarios y los gastos que incluye como almacenaje, transporte entre otros y que afecta el costo de producción y por ende el costo de venta y para mantenerse competitivo en el mercado no ha incrementado precios a los clientes y si no se lleva el control.

Se refleja una deficiencia en la evaluación y análisis financiero de forma adecuada para implementar estrategias para su administración, no cuenta con políticas para clientes he inventario que puede llevar a la quiebra si no se corrige, para dar una mejor opinión se analiza los Estados Financieros, vertical y horizontal, también la rentabilidad para determinar si estos problemas se reflejan en los mismos y en que percute a la compañía.

3.1.1 Especificación del Problema

Evaluación y análisis del capital de trabajo de una empresa de la Industria de frutas preparadas y conservadas en Guatemala.

3.1.2 Subtemas

1. ¿Cómo analizar los estados financieros para determinar la situación actual y del capital de trabajo?
2. ¿Cómo aplicar las razones financieras para determinar la situación financiera actual y del capital de trabajo?
3. ¿Cómo evaluar la situación del rubro de inventarios y cuentas por cobrar que formar parte importante del capital de trabajo?
4. ¿Cómo demostrar el efecto que tienen los inventarios y cuentas por cobrar en los estados financieros si se trabaja con estrategias de forma eficiente?

3.1.3 Punto de Vista

Desde el punto de vista financiero

3.2 Delimitación del Problema

Es necesario determinar los siguientes puntos:

3.2.1 Unidad de Análisis

Una empresa de la industria de frutas preparadas y conservas “Preparados, S.A.”

3.2.2 Período Histórico

El análisis y evaluación se realizó con información financiera recaudada en el periodo del año 2016 al 2020.

3.2.3 Ámbito Geográfico

Se realizó en el Departamento de Guatemala.

3.3 Objetivos

Se describe el objetivo general y objetivos específicos de la investigación, que permitirán evaluar y analizar el capital de trabajo de una compañía de alimentos, analizar sus estados financieros de forma vertical y horizontal, realizar las mediciones a través de los índices financieros y demostrar el efecto que tendría el último año 2020 con ciertas estrategias que le permitirán una eficiencia en el manejo del capital de trabajo en los estados financieros.

3.3.1 Objetivo General

Evaluar el capital de trabajo de una compañía de la Industria de frutas preparadas y conservadas en Guatemala.

3.3.2 Objetivos Específicos

1. Analizar los estados financieros para determinar la situación actual y del capital de trabajo.
2. Aplicar las razones financieras para determinar la situación financiera actual y del capital de trabajo.
3. Determinar la situación del rubro de inventarios y cuentas por cobrar. Los cuales forman parte importante del capital de trabajo.
4. Demostrar el efecto que tienen los inventarios y cuentas por cobrar en los estados financieros si se trabaja con estrategias de forma eficiente.

3.4 Métodos, Técnicas e instrumentos

El desarrollo de una investigación se logra con métodos, técnicas e instrumentos que permiten realizarse con un enfoque cualitativo, y determinar el alcance, diseño de la investigación, no experimentales; una selección de una muestra cualitativa no experimental por oportunidad, sin esto el proceso de investigación no se puede elaborar para obtener y lograr los resultados deseados, se realizó un análisis de lo general a lo particular.

3.4.1 Métodos de investigación

Según Hernández Sampieri, Fernández Collado & Baptista Lucio (2014) hacen referencia que una investigación debe emplear “procesos cuidadosos, metódicos y

empíricos en su esfuerzo para generar conocimiento” (p. 4). Por lo tanto, se utilizará el método con un enfoque cualitativo, que utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación. Los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. Con frecuencia, estas actividades sirven, primero, para descubrir cuáles son las preguntas de investigación más importantes; y después, para perfeccionarlas y responderlas. (p. 7).

El desarrollo de la investigación consistió en la recolección de información necesaria, a través de libros de texto, páginas web, y otras fuentes documentales, también se obtiene información recaudada de datos numéricos de los estados financieros del periodo histórico de análisis, información de inventarios y cuentas por cobrar.

La investigación tuvo un alcance explicativo, mediante un marco teórico de los conceptos que integran el análisis financiero, las herramientas de razones financieras, evaluación de los rubros de inventario y cuentas por cobrar, explicar el efecto de se obtendría al aplicar estrategias que permitan mejorar los resultados a través de los estados financieros.

El diseño a implementar en la investigación es no experimental, como refieren Hernández Sampieri (2014), a través de los estados financieros que se obtuvieron de la compañía, se analizó los datos numéricos de forma vertical y horizontal, herramientas de razones o índices financieras y el efecto que tendría en el último año de evaluación y así aplicar ciertas estrategias que beneficiarán a la compañía.

3.4.2 Técnicas de investigación

Se aplican las técnicas de investigación documental y de campo para la presente investigación que se utiliza para la evaluación y análisis:

3.4.2.1 Técnicas de Investigación Documental

La investigación documental consiste en la revisión bibliográfica de libros, tesis, documentos electrónicos que estén estrechamente relacionados con la evaluación y análisis del capital de trabajo, datos obtenidos de estados financieros auditados de la compañía, integraciones de los rubros de inventarios y cuentas por cobrar.

3.4.2.2 Técnicas de investigación de campo, para describir.

Recolecta de datos, revisión de documentos, evaluación de experiencias personales, observación directa del tema de investigación sobre los estados financieros, muestreo de investigación por oportunidad.

3.4.3 Instrumentos de medición aplicados

Se realizó mediante el análisis de estados financieros, integraciones de los rubros de inventario y cuentas por cobrar, reconstruir los estados financieros, aplicar estrategias en los rubros del capital de trabajo, qué beneficios obtendría mediante datos numéricos en el año 2020; formulación en Excel del análisis vertical, horizontal, índices financieros y supuesto del efectivo de los rubros de inventario y cuentas por pagar, para convertir en efectivo a la brevedad posible para que la compañía pueda seguir con la inversión o el cumplimiento con sus obligaciones.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Evaluación y Análisis del capital de trabajo de una empresa de la Industria de frutas preparadas y conservadas en Guatemala.

Cuenta con varias líneas de producción que ha permitido aumentar sus riquezas, se realiza un análisis y evaluación del capital de trabajo de esta compañía, para analizar los estados financieros y el comportamiento sobre el capital de trabajo, también de cómo se encuentran ciertas razones financieras; el estudio de sus rubros más importantes para evaluar el capital de trabajo, entre ellas se tienen los inventarios y cuentas por cobrar; por lo que se analiza cuál es la situación actual de estos rubros y su rotación.

Determinar el efecto que tienen los inventarios y cuentas por cobrar en los estados financieros, en el supuesto si se trabaja con estrategias de forma eficiente, la efectividad para recuperar el recurso del efectivo que es parte del capital de trabajo para el funcionamiento de la operación, al evaluar la rotación de inventarios debe de estar en una constante rotación para la venta.

El capital de trabajo juega un papel muy importante, para una buena administración financiera de una compañía. En Guatemala para el sector de frutas y conservas del mercado nacional y de exportación, para poder tomar decisiones en el giro del negocio, con la finalidad de aumentar sus riquezas, y así tener la capacidad para seguir en el mercado al momento de presentarse una amenaza en la compañía, como se vivió en el año 2020 ante una pandemia, que afectó la operación de la compañía.

La importancia de evaluar y analizar el capital de trabajo se debe a que toda empresa necesita invertir, Preparados S.A. solo se interesa en maximizar las utilidades y en el supuesto no crea relatividad en las riquezas, posiblemente no evalúan y analizan el comportamiento del capital de trabajo, es importante poder detectar y reconocer cuando ciertos rubros del capital de trabajo empiezan a tener una deficiencia y que no permita el crecimiento operacional de la compañía y sea necesario la implementación de ciertas estrategias que beneficien de una forma positiva o negativa.

4.2 Estados Financieros de la compañía “Preparados S.A.”

Con el fin de ilustrar se presenta los estados financieros del periodo contable del año 2020, de la unidad de análisis que está dirigido al sector de frutas preparadas y de conservas en Guatemala, para su evaluación y análisis del capital de trabajo, presentado en el año 2020 Estados financieros estos son atípicos derivados a la pandemia que se vivió durante ese año a nivel mundial, donde las ventas locales y extranjeras se ven afectadas por el cierre nacional y de las fronteras para exportar. Es también un escenario real si impacto fue negativa para mejorar sus estrategias.

4.2.1 Estado de Resultados del año 2020.

Se presenta el Estado de Resultados del periodo contable del año 2020; cifras expresadas en quetzales, donde se puede observar que la compañía presenta ingresos por un total de 3,711 millones que representan el 100% y un costo de ventas por 2,300 que corresponden al 62% y así obtiene una utilidad bruta de 1,411 como resultado que representan el 38% y los gastos de operación de 1,347 que representan el 36% del resultado y otros gastos por 97 mil que corresponde al 3%; tiene como resultado una pérdida de (33) de los ingresos, que presenta un negativo del 1%, no se realiza pago de impuesto sobre la renta y reserva legal ya que presenta pérdida la cual no es muy significativa, que no pone en riesgo a la compañía para continuar sus operaciones, aun con bajas en sus ventas, a pesar de ello no es recomendable y es importante analizar y evaluar sus resultados.

Estos resultados se relacionan a la eficiente administración del capital de trabajo que permite tener una estabilidad y lograr cubrir riesgos que se presenten para la compañía, es una empresa de alimentos que no son de primera necesidad para las familias, es un producto que se consume frecuentemente, convertir las frutas en productos de conserva, permite preservar frutas y convertirlas en sabores, los números brindan información relevante para la eficiencia de los rubros de investigación en los estados financieros y así poder evaluar y analizar mediante las razones financieras.

Durante el año 2020 fueron resultados atípico, por el efecto de una amenaza externa, durante la pandemia, lo cual puede ayudar también para tener una referencia de qué esperar en un escenario crítico para la compañía en sus operaciones, por tal razón se presenta la siguiente información que permite la apreciación numérica para el análisis y evaluación de los estados financieros, y a su vez con la información que se presenta a continuación permite ver cómo está el estado de resultados antes de emplear ciertas estrategias que puede resultar de forma positiva o negativa, después de aplicar y analizar cuentas importantes que impactan el capital de trabajo.

ESTADO DE RESULTADOS

PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA

Período del 1 de enero al 31 de diciembre 2020

(Cifras expresadas en miles de quetzales)

Ventas	3,711.00	100%
Costo de ventas	2,300.00	62%
Utilidad Bruta	1,411.00	38%
Gastos de operación	1,347.00	36%
Otros gastos de operación	97.00	3%
Utilidad /Pérdida del Ejercicio anual	- 33.00	-1%

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

4.2.2 Balance General al año 2020.

Se presenta el Balance General de la compañía del periodo contable del año 2020, que se encuentra expresado en miles de quetzales, se refleja un activo por la suma total de 3,919 que representa el 100%; en el activo no corriente un total de 992 que representa el 25%; y de activo corriente un total de 2,927 que representa el 75%; el total de pasivo y patrimonio de 3,919 que presenta el 100%; un total del pasivo de 2,229 que representa el 57%, a largo plazo como pasivo no corriente se obtiene 1,371 que representa el 35%, y a corto plazo como pasivo corriente se obtiene 858 que representa el 22%; y un patrimonio de 1,689 que representa el 43%, en el capital

autorizado es de 66 que representa el 2% y resultados acumulados 1,623 que representa el 41%.

Se detalla la información del balance general, el escenario real de los datos numéricos de este año que servirá para realizar un supuesto y como estrategias pueden impactar en el capital de trabajo y sus conversiones, si esto resulta de forma positiva o negativa.

BALANCE GENERAL
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Al 31 de diciembre de 2020

ACTIVO	2020	2020
Activos no corrientes	992.00	25%
Activos fijos	892.00	23%
Inversión	100.00	3%
Activos corrientes	2,927.00	75%
Caja y bancos	16.00	0.4%
Otras cuentas por cobrar	1637.00	42%
Cuentas por cobrar	790.00	20%
Inventarios	348.00	9%
Otros activos	135.00	3%
Suma del Activo	3919.00	100%
PASIVO		
Pasivo no corriente	1371.00	35%
Cuentas por pagar L. P.	1371.00	35%
Pasivo corriente	858.00	22%
Cuentas por pagar	378.00	10%
Otras cuentas por pagar	480.00	12%
Suma del Pasivo	2229.00	57%
Capital	66.00	2%
Resultados acumulados	1623.00	41%
Resultado de ejercicios anteriores	1573.00	40%
Resultado del ejercicio	-33.00	-1%
Reserva legal	83.00	2%
Patrimonio	1689.00	43%
Pasivo y Patrimonio	3919.00	100%

Fuente: Elaboración propia, con basa en información obtenida de la investigación.

4.2.3 Estados Financieros del periodo 2016 al 2020

Se utilizan los datos recabados de la compañía Preparados, S.A. Y se presenta a continuación los Estados Financieros del periodo 2016 al 2020 para utilizar esta información en el análisis vertical y horizontal que permitirán evaluar el capital de trabajo de la compañía de Preparados, S.A. para el cumplimiento de los objetivos y poder brindar estrategias sobre los mismos sobre el capital de trabajo y los rubros que se analizaran y evaluaran a detalle para mejorar la eficiencia del mismo.

En el cuadro 1, se presenta los estados de resultados históricos de la compañía, durante el periodo de cinco años, donde se muestra el comportamiento de la empresa mediante números, por lo tanto se puede observar que el mejor año fue el 2018 que refleja una ganancia de 265 mil quetzales, se puede analizar que se debe a las ventas que se generaron en ese año por 5,545, el costo se ha mantenido a comparación de años anteriores, los gastos de operación de igual forma se ha mantenido a comparación de años anteriores, en sus otros gastos se refleja un incremento pero mínima a comparación del incremento del año 2017 con relación al 2016.

Durante el año 2019 se refleja que la compañía ya comenzaba a presentar problemas financieros, debido que a la deficiencia de sus gastos y otros gastos, las ventas se tienen una disminución pero se observa que no es tan significativa se mantiene arriba de 5,500 su ganancia disminuye radicalmente que está por debajo de 100,000 mil; y en el año 2020 refleja una pérdida de 33 mil, esto se debe a una alta disminución en las ventas; el costo y los gastos de operación, otros gastos de operación se mantienen altos en relación a las ventas que se generaron ese año y por tal motivo se tiene una pérdida.

Es importante mencionar que a simple vista la compañía presenta una deficiencia en el año 2020; con la nueva modalidad, es importante analizar y evaluar qué le conviene más a la compañía, por lo que es necesario realizar un análisis vertical y horizontal, que

permitirá implementar estrategias que a la gerencia general puede considerar implementar para mejorar los resultados en el año 2021 en adelante.

Permitirá un mejor control, tener la capacidad para continuar con la operación, por tal motivo no se puede dejar de analizar y evaluar el estado de resultados porque brinda información que es de interés para la toma de decisiones financieras porque muestra de forma ordenada y detallada de como se ha obtenido el resultado del ejercicio de un periodo determinado, las ventas influyen el comportamiento del capital de trabajo porque de aquí parte la evaluación de cuentas por cobrar; el costo de producción que influye en los inventarios, es información útil y confiable; ayudará para tener una perspectiva al analizar los cinco años, también de determinar los logros que se obtuvieron o no se cumplieron, de ser necesario aplicar estrategias para lograrlos.

Cuadro 1
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
ESTADO DE RESULTADOS
Período del 2016-2020
(Cifras expresadas en miles de quetzales)

Estado de resultados	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	4,741	4,922	5,545	5,539	3,711
Costo de ventas	3,071	3,124	3,393	3,292	2,300
Utilidad Bruta	1,671	1,798	2,152	2,246	1,411
Gastos de operación	1,450	1,560	1,708	2,072	1,347
Otros gastos de operación	57	68	71	79	97
Utilidad /Pérdida antes de impuestos	164	171	372	95	- 33
Impuesto sobre la renta anual	41	43	93	24	-
Reserva Legal	6	6	14	4	-
Ganancia /Pérdida anual	117	122	265	68	- 33

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

En el cuadro 2, Se presenta el balance general histórico de la compañía al 31 de diciembre de cada año, durante el periodo de cinco años, donde se muestra de forma numérica como se ha comportado la empresa, por lo tanto se puede observar que en el año 2019 se refleja un alto valor en el total de los activos por 4,124, a comparación de los demás años, que se debe a los activos corrientes que se refleja un valor de 3,115; el incremento en su rubro de debe a otros cuentas por cobrar y el rubro de inventarios, también en el activo no corriente sin embargo este no es muy significativo, en este año 2019 también se refleja también un incremento en el total de pasivo que está por 2,403 y esto se debe a su pasivo no corriente donde se refleja un incremento a largo plazo un incremento en la deuda, y a corto plazo disminuye pero no es muy significativo al observar los valores; en el año 2020.

Cuadro 2
BALANCE GENERAL
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Período del 2016-2020
(Cifras en miles de quetzales)

ACTIVO	2016	2017	2018	2019	2020
Activos no corrientes	927	1,042	1,009	1,010	992
Activos fijos	927	992	909	910	892
Inversión	-	50	100	100	100
Activos corrientes	1,898	2,307	2,772	3,115	2,927
Caja y bancos	254	110	68	84	16
Otras cuentas por cobrar	874	1,112	1,334	1,527	1,637
Cuentas por cobrar	438	625	885	882	790
Inventarios	241	356	372	458	348
Otros activos	91	104	113	163	135
Suma del Activo	2,825	3,349	3,780	4,124	3,919
PASIVO					
Pasivo no corriente	739	864	987	1,342	1,371
Cuentas por pagar L. P.	739	864	987	1,342	1,371
Pasivo corriente	842	1,113	1,143	1,061	858
Cuentas por pagar	341	495	443	411	378
Otras cuentas por pagar	501	619	700	650	480
Suma del Pasivo	1,581	1,977	2,130	2,403	2,229
Capital	66	66	66	66	66
Resultados	1,178	1,306	1,585	1,656	1,623
Resultado de ejercicios anteriores	1,003	1,119	1,241	1,506	1,573
Resultado del ejercicio	117	122	265	68	- 33
Reserva legal	59	65	79	83	83
PATRIMONIO	1,244	1,372	1,651	1,713	1,681
Pasivo y Patrimonio	2,825	3,349	3,780	4,124	3,919

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

4.2.4 Análisis Vertical

Se presenta el análisis vertical con base porcentual según los estados financieros que se presentan en el cuadro 1 y 2; para una mejor comprensión y captación del comportamiento por año de las cifras históricas de la compañía de Preparados, S.A.

Se puede apreciar en el cuadro 3, el beneficio de tener a la vista con base porcentual permite tener mayor análisis en el estado de resultados, el análisis de todos los rubros sobre las ventas.

El año 2016 se obtuvo el costo más alto con el 65% y el año 2019 el mejor con el 59%; a pesar que en el año 2018 las ventas se presentan como el mejor año, su costo en ese año estuvo en un 61% y el año 2020 sus ventas disminuyeron y el costo se mantuvo alto un 62% que es un resultado crítico; por lo tanto, la utilidad bruta muestra que el mejor año fue 2019 con un 41%, y el año 2016 con un 35% fue el menos favorable.

En el rubro de gastos de operación se determina que en el año 2019 se elevaron, y representó un 37% por lo tanto, no permitió que este año fuera el más favorable, mientras que en el año 2018 se mantuvo en un 31% lo que permite tener la ventaja que este año fuera el más favorable para la compañía, en el año 2020 se presenta el 36% se mantuvo similar al año 2019 cuando las ventas fueron más bajas esto brinda una alerta para la compañía en su operación, los otros gastos fueron una constante durante cuatro años 2016 al 2019 presentó una alza en el año 2020 con un 3% y se debe a la disminución de las ventas.

Los rubros analizados en el párrafo anterior permiten tener como resultado utilidad o pérdida antes de impuestos, en el cuadro 3, se puede observar que durante el año 2016-2017 mantuvo una constante del 3% y el año 2018 con un 7% que es el más favorable históricamente, y en el año 2019 se presenta una disminución a comparación de los tres años anteriores con un 2% y el año 2020 se presenta con una pérdida del 1% que es el menos favorable.

se aprecia también una constante en el pago de impuestos, la compañía se encuentra en el régimen trimestre por lo tanto el impuesto a pagar es el 25% sobre sus ganancias, entre mayor ganancia este rubro aumenta como lo es el año 2018 con un 2%, y la reserva legal también tiene el mismo efecto de aumentar y se refleja con un 0.3%, como resultado final de ganancia o pérdida después de impuestos el año 2018 se obtuvo el 6% y la pérdida en el año 2020 permanece en el 1%, el año 2016 y 2019 tiene el 2%. Este análisis es útil para tener una mejor apreciación de la situación de la compañía.

Cuadro 3
ESTADO DE RESULTADOS
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Período del 2016-2020
(Cifras en porcentaje, equivalente a miles de quetzales)

Estado de resultados	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	100%	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas	65%	63%	61%	59%	62%
Utilidad Bruta	35%	37%	39%	41%	38%
Gastos de operación	31%	32%	31%	37%	36%
Otros gastos de operación	1%	1%	1%	1%	3%
Utilidad /Pérdida antes de impuestos	3%	3%	7%	2%	-1%
Impuesto sobre la renta anual	1%	1%	2%	1%	0%
Reserva Legal	0.1%	0.1%	0.3%	0.1%	0%
Ganancia /Pérdida anual	2%	3%	6%	2%	-1%

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

Se puede apreciar en el cuadro 4, el beneficio de tener a la vista con base porcentual permite tener mayor análisis en el balance general, se inicia por el activo, se analiza todos los rubros del activo sobre la suma total de activo que representa el 100%; por lo tanto, se puede observar que el activo no corriente durante el periodo de 5 años ha ido en disminución año con año, para el 2016 representó un 33% y llegó al 2019 con un 24%, luego en el año 2020 sube levemente a comparación del año 2019 a un 25%.

Durante el año 2016 no realiza ningún tipo de inversión y en el 2017 realiza el 1% de inversión aumentó el 3% en el año 2018 y disminuye levemente y para el 2020 vuelve a estar en el 3%, en sus activos fijos disminuye año tras año, el 2016 representó un 33% y en el 2017 el 30% llegó en el 2019 a un 22%, aumenta levemente en un 23% para el año 2020, se puede suponer que la empresa tuvo que invertir en un activo para realizar su operación de forma más productiva.

En el activo corriente es lo inverso, información que es del interés de este proyecto se analizará más adelante, año tras año ha ido en aumento en el 2016 estaba en el 67%, para el 2019 llegó al 76% y en el año 2020 disminuyó levemente en un 75%; en el supuesto puede indicar que la compañía cuenta con capital de trabajo, pero su rotación ha sido lenta año tras año.

Tiene un rubro de caja y bancos que del año 2016 estaba en un 9% y en el 2017 existe una alta disminución del 3% y disminuyó levemente para el año 2018 en un 2% y se mantuvo y vuelve a disminuir en un 0.4%; otras cuentas por cobrar en un 31% y aumenta año tras año llegó a un 42% para el año 2020; cuentas por cobrar del año 2016 al 2018 aumenta año tras año inició en un 16% a un 23% y en el año 2019 disminuye levemente en un 21% y el 2020 en 20%; inventario inicia en el año 2016 al 2020 mantiene una constante entre el 9% al 11%; en otros activos mantiene una constante del 3%, aumentó levemente en el año 2019 a un 4%.

En el pasivo también se cuenta con pasivo no corriente que se tiene únicamente los préstamos por lo tanto la suma del pasivo no corriente tienen el mismo porcentaje, en el año 2016 se mantiene en una constante del 26% y en el año 2019 incrementa en un 33% y para el 2020 el 35%; y en el pasivo corriente en el año 2016 al 2018 se mantiene en una constante del 30% al 33% y en el año 2019 disminuye el 26% y para el año 2020 disminuye a un 22%.

En el patrimonio se mantiene en una constante del 41% al 44% siendo los más altos el año 2016 y 2018 y el más bajo es el 41%, la integración consta de capital del 2% por 5

años no ha existido variación esto indica que la compañía no ha capitalizado sus ganancias, el patrimonio se centra en los resultados acumulados que se mantiene en una constante del 41% al 42% siendo el más alto 2016 y 2018 y en el 2017 es el más bajo con un 39%; del que se integra por resultados de ejercicios anteriores que tiene una constante del 33% en el año 2017 y 2018 y el más alto es en el año 2020 con un 40%, el resultado del ejercicio mantiene una constante del año 2016-2017 del 4%, aumenta en el año 2018 el 7% y disminuye en el año 2019 con un valor del 2%, y para el año 2020 se refleja una pérdida del 1% y la reserva legal mantiene una constante del 2% durante los 5 años.

Cuadro 4
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
BALANCE GENERAL
Período del 2016-2020

(Cifras en porcentaje, equivalente a miles de quetzales)

ACTIVO	2016	2017	2018	2019	2020
Activos no corrientes	33%	31%	27%	24%	25%
Activos fijos	33%	30%	24%	22%	23%
Inversión	0%	1%	3%	2%	3%
Activos corrientes	67%	69%	73%	76%	75%
Caja y bancos	9%	3%	2%	2%	0.4%
Otras cuentas por cobrar	31%	33%	35%	37%	42%
Cuentas por cobrar	16%	19%	23%	21%	20%
Inventarios	9%	11%	10%	11%	9%
Otros activos	3%	3%	3%	4%	3%
Suma del Activo	100%	100%	100%	100%	100%
PASIVO					
Pasivo no corriente	26%	26%	26%	33%	35%
Cuentas por pagar L. P.	26%	26%	26%	33%	35%
Pasivo corriente	30%	33%	30%	26%	22%
Cuentas por pagar	12%	15%	12%	10%	10%
Otras cuentas por pagar	18%	18%	19%	16%	12%
Suma del Pasivo	56%	59%	56%	58%	57%
Capital	2%	2%	2%	2%	2%
Resultados acumulados	42%	39%	42%	40%	41%
Resultado de ejercicios anteriores	35%	33%	33%	37%	40%
Resultado del ejercicio	4%	4%	7%	2%	-1%
Reserva legal	2%	2%	2%	2%	2%
PATRIMONIO	44%	41%	44%	42%	43%
Pasivo y Patrimonio	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

4.2.5 Análisis Horizontal

Este análisis permitirá analizar el comportamiento de un año con el otro, según el cuadro 5, se puede observar la comparación en monto y porcentaje del estado de resultados, inició la comparación del año 2017-2016 las ventas incrementaron un 4% y en la comparación del año 2018-2017 las ventas incrementaron 622 mil que equivale a un 13% esto fue muy bueno para la compañía, esto puede ser el resultado de nuevas estrategias para adquirir más clientes o bien brindar ofertas a los clientes actuales.

Las ventas en el 2019 se mantuvieron a comparación del año 2018, lamentablemente en el año 2020 disminuyeron 1,828 mil que equivale a un 33% en comparación al año anterior; el costo incrementó el 2% en comparación del 2017-2016 que equivale al 50% a las ventas, en el 2018-2017 incremento 269 mil que equivale el 9% y disminuyó en el 2019-2018 el 3%, también disminuyó significativamente en el 2020-2019 el monto de 993 mil que equivale un 30%; dio como resultado en la utilidad bruta que en el 2017-2016 incrementara el 8% y siguió en aumentó el siguiente año el 20% que fue significativo, continuo en incrementó levemente en un 4% y disminuye para el año 2020-2019 en un 37%.

En el rubro de gastos de operación en el año 2017-2016 incrementó el 8%, pero en el año 2018-2017 existe un incremento del 10% y lo más alarmante es el año 2019-2018 en el supuesto que se deba por un descontrol en el presupuesto porque incrementa 364 mil que equivale el 21% y para el año 2020-2019 se ve obligado a disminuir 725 mil en sus gastos que equivale a un 35% por lo menos para mantener una constante por la disminución en las ventas.

En los otros gastos de operación incrementa 11 mil que equivale al 20% esto se puede deber a los intereses bancarias por préstamos que la empresa había adquirido anteriormente, en el 2018-2017 sigue en aumentó el 5% y año tras año sigue en una constante incremento pero en el año 2020-2019 incrementa 17 mil que equivale al 22%, la empresa ha adquirido préstamos para su operación y de no controlarse siga afectó el

resultado de la operación; la utilidad/pérdida antes de impuesto para el año 2018-2017 incremento 143 mil que equivale a 118% al siguiente año disminuye el 74% y en el año 2020 disminuye 127 mil que equivale a 134%, luego para la ganancia o pérdida anual después de impuestos se mantuvo una constante, para el año 2020-2019 una disminución de 148% un valor bastante algo históricamente aunque ya traía un antecedente en el año 2019-2018 con una disminución del 74%.

La información presentada en este análisis permite un amplio de supuestos, que el capital de trabajo no ha sido el aprovechamiento en los resultados de operación, y se podrá obtener mayor información de rentabilidad cuando se aplique la herramienta de razones financieras.

Cuadro 5
ESTADO DE RESULTADOS
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Período del 2016-2020
(Cifras en porcentaje, equivalente a miles de quetzales)

Estado de resultados	2017-2016		2018-2017		2019-2018		2020-2019	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Ventas	181	4%	622	13%	- 6	0%	- 1,828	-33%
Costo de ventas	54	2%	269	9%	- 101	-3%	- 993	-30%
Utilidad Bruta	127	8%	353	20%	95	4%	- 835	-37%
Gastos de operación	109	8%	149	10%	364	21%	-725	-35%
Otros gastos de operación	11	20%	4	5%	8	11%	17	22%
Utilidad /Pérdida antes de impuestos	7	4%	201	118%	- 277	-74%	- 127	-134%
Impuesto sobre la renta anual	2	4%	50	118%	- 69	-74%	-24	-100%
Reserva Legal	0	4%	8	118%	- 10	-75%	-4	-100%
Ganancia /Pérdida anual	5	4%	143	118%	- 197	-74%	- 100	-148%

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

En el cuadro 6, se realiza el análisis horizontal el balance general, inició con el activo por lo tanto se puede observar que en el activo no corriente, para el año 2017-2016 aumenta el 12% y disminuye el 3%, en el año 2020-2019 vuelve a disminuir el 2%, donde se encuentra el activo fijo que para el año 2017-2016 incrementa 65 mil que equivale al 7%, para el siguiente año disminuye 84 mil que equivale al 8%, luego vuelve a disminuir en el 2020-2019 por 18 mil que equivale al 2%; inversiones solo incremento en el 2018-2016 50 mil cada año.

En el activo corriente incremento en el año 2017-2016 por 409 mil que representa el 22%, vuelve a incrementar al siguiente año por 465 mil que equivale a un 20%, sigue incrementó pero ya es solo el 12% y para el año 2020-2019 disminuye 188 mil que representa el 6%; donde se encuentra caja y bancos que para el año 2017-2016 disminuye 144 mil que equivale al 57% y vuelve a disminuir al siguiente año por 43 mil que equivale al 39%, para el 2019-2018 incrementa a 16 mil que representa el 24% y vuelve a disminuir en el 2020-2019 por 68 mil que equivale el 81%, luego se tiene otras cuentas por cobrar que ha ido incrementó año tras año pero cada vez es menos, al inicio incrementó el 27% y 20% luego ya solo fue el 14% y 7%.

Cuentas por cobrar mantiene una constante en crecimiento cada año del 2018-2016 que está en el 43% y 42% luego disminuye levemente en 3 mil que en porcentaje no es mayor el impacto, y para el 2020-2019 disminuye 92 mil que equivale el 10%; los inventarios en el 2017-2016 aumenta el 48% un porcentaje bastante alto y luego vuelve a incrementar levemente en un 4% y luego el 23%, para el año 2020-2019 disminuye 110 mil que representa el 24%, otros activos incrementa año con año sienta el más relevante el 2019-2018 con un 44% y luego disminuye el 17%, en este análisis a diferencia del vertical que la suma del activo representa el 100%, en el horizontal se puede determinar que en el año 2017-2016 incremento 524 mil que representa el 19% y vuelve a incrementar el siguiente año por 431 mil que representa el 13, vuelve a incrementar solo el 9% y para el 2020-2019 disminuye 206 mil que representa el 5%.

Con el pasivo y se observa que en el pasivo no corriente de tiene cuentas por pagar a largo plazo y año con año ha ido incrementó, así como en el 2017-2016 que fue por 125 mil que equivale a un 17% y en el 2019-2018 incrementa 355 mil que equivale al 36% luego solo incrementa el 2%; el pasivo corriente en el 2017-2016 tuvo un incremento de 271 mil que equivalía al 32% y luego en el 2019-2020 disminuye 82 mil que representa el 7%, vuelve a disminuir por 203 mil que equivale al 19%, lo integra las cuentas por pagar y en el año 2017-2016 incrementa 154 mil que equivale al 45% y luego 2018-2017 disminuye 52 mil que equivale al 11%, vuelve a disminuir por 31 mil que equivale al 7% y sigue en disminución por 34 mil que equivale al 8%.

También las otras cuentas por pagar que incrementa en el 2017-2016 por 117 mil que equivale el 23% en el 2019-2018 disminuye por 51 mil que equivale el 7%, vuelve a disminuir en el 2020-2019 por 169 mil que equivale el 26% y la suma total del pasivo incremento en el 2016-2017 por 396 mil que equivale el 25% y en el 2019-2018 incrementa 273 mil que equivale 13%, luego disminuye 173 mil que equivale 7%.

El capital autorizado no ha tenido variación durante los 5 años esto no es conveniente para la compañía; los resultados acumulados para el 2017-2016 estaba en el 12%, aumentó el 11% y luego el 21% disminuyó el 4%, el resultado de ejercicio en el año 2020 disminuyó 148% es impactante la disminución que tuvo este año y es el reflejo de sus operaciones que es muy importante tomar acciones para mejorar.

Su patrimonio 2017-2016 estaba en el 10%, luego aumenta el 20% y ligeramente tiene un crecimiento del 4% y disminuye para el 2020-2019 el 2%, por lo tanto, la suma del pasivo y patrimonio su comportamiento inició en un 19% aumentó el 13%, luego el 9% y para el 2020-2019 tiene una disminución de 5% que equivale a un negativo de 206 mil.

Cuadro 6
BALANCE GENERAL
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Período del 2016-2020
(Cifras en porcentaje, equivalente a miles de quetzales)

ACTIVO	2017-2016		2018-2017		2019-2018		2020-2019	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Activos no corrientes	115	12%	- 34	-3%	1	0%	-18	-2%
Activos fijos	65	7%	- 84	-8%	1	0%	-18	-2%
Inversión	50	100%	50	100%	-	0%	-	0%
Activos corrientes	409	22%	465	20%	343	12%	- 188	-6%
Caja y bancos	-144	-57%	-43	-39%	16	24%	-68	-81%
Otras cuentas por cobrar	238	27%	222	20%	193	14%	110	7%
Cuentas por cobrar	187	43%	261	42%	-3	0%	- 92	-10%
Inventarios	115	48%	16	4%	87	23%	- 110	-24%
Otros activos	13	14%	9	9%	50	44%	- 28	-17%
Suma del Activo	524	19%	431	13%	344	9%	- 206	-5%

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

PASIVO	2017-2016		2018-2017		2019-2018		2020-2019	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Pasivo no corriente	125	17%	123	14%	355	36%	29	2%
Cuentas por pagar L. P.	125	17%	123	14%	355	36%	29	2%
Pasivo corriente	271	32%	30	3%	-82	-7%	- 203	-19%
Cuentas por pagar	154	45%	-52	-11%	-31	-7%	-34	-8%
Otras cuentas por pagar	117	23%	82	13%	-51	-7%	-169	-26%
Suma del Pasivo	396	25%	152	8%	273	13%	-173	-7%
Capital	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Resultados acumulados	128	11%	279	21%	71	4%	-33	-2%
Resultado de ejercicios anteriores	117	12%	122	11%	265	21%	68	4%
Resultado del ejercicio	5	4%	143	118%	- 197	-74%	- 100	-148%
Reserva legal	6	11%	14	21%	4	4%	-	0%
Patrimonio	128	10%	279	20%	71	4%	-33	-2%
Pasivo y Patrimonio	524	19%	431	13%	344	9%	-206	-5%

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

4.3 Capital de trabajo

Para el presente estudio de la compañía se analizará y evaluará el activo corriente que es igual al capital de trabajo, representan la parte de la inversión que pasa de una forma a otra en la conducción ordinaria del negocio y mantener en función sus operaciones, también se utilizó las razones financieras relacionadas a la unidad de análisis para obtener la oportunidad y alcance financiera de la compañía, se analizó datos relevantes.

En el Balance General se puede obtener la información que presenta para determinar la utilización eficiente del capital de trabajo, determinar si sus rubros importantes del activo corriente como son las cuentas de inventario porque sin este rubro la compañía no tendría producto para vender y las cuentas por cobrar que corresponde a clientes que se les vende al crédito, la interpretación cualitativa que se brinda con la finalidad de determinar si se realizó de forma eficiente o terminar en donde se tiene la deficiencia para poder brindar estrategias financieras que beneficien la operación de la compañía y así conducir sus operaciones con el mínimo costo y que se espera convertir en efectivo.

Según el análisis vertical y horizontal el capital de trabajo representa en el año 2016 un 67%, en el 2018 representa el 73% y en el 2019 el 76% y en el 2020 representa el 75%, su crecimiento o disminución de año con año del 2017-2016 se encontraba en un 22% y fue en disminución año con año llegó en el 2020-2019 con un negativo del 6%, al evaluar se puede determinar que se debe al rubro de caja y bancos, de los 5 años que se analiza, solo el año 2019-2018 incrementó el 24% luego en el año 2020-2019 se fue a la baja con negativo del 81% y como se visualiza en el cuadro el rubro de caja y bancos de tener en el año 2016 254 mil para el año 2020 solo contaba con 16 mil, la compañía ha tenido una disminución en convertir los inventarios y cuentas por cobrar en efectivo, es necesario evaluar la rotación de estos rubros.

Cuadro 7
CAPITAL DE TRABAJO
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Período del 2016-2020

(Cifras en porcentaje, equivalente a quetzales)

	2016	2017	2018	2019	2020
Activos corrientes	1,898	2,307	2,772	3,115	2,927
Caja y bancos	254	110	68	84	16
Otras cuentas por cobrar	874	1,112	1,334	1,527	1,637
Cuentas por cobrar	438	625	885	882	790
Inventarios	241	356	372	458	348
Otros activos	91	104	113	163	135
Suma del Activo	2,825	3,349	3,780	4,124	3,919

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

De los activos corrientes se analizará a detalle, dos de sus rubros que son muy importantes entre ellos están, los inventarios y cuentas por cobrar, en el análisis financiero se determina que se tiene deficiencia estos rubros, por lo tanto, es importante evaluar y proponer estrategias para su mejora y estos rubros tiene un efecto en la conversión para obtener el efectivo.

Así como se detalla en el cuadro 8, el detalle del comportamiento de un periodo de 5 años 2016-2020 y se utilizará la herramienta de razones financieras para conocer la rotación de cada uno de estas cuentas y el tiempo de conversión.

Cuadro 8
RUBROS DE LA UNIDAD DE ESTUDIO
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Período del 2016-2020

(Cifras en porcentaje, equivalente a Quetzales)

	2016	2017	2018	2019	2020
Cuentas por cobrar	438	625	885	882	790
Inventarios	241	356	372	458	348

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

4.4 Herramientas de razones financieras o índices financieros.

Herramienta que permite analizar y evaluar el desempeño de la administración financiera del capital de trabajo, utilizadas para determinar distintas variaciones que puedan existir dentro de los estados financieros. Se presentan diversos análisis realizados para establecer los cambios existentes y sus respectivos efectos en los estados financieros; también para determinar si los recursos que tiene la compañía, para obtener un eficiente funcionamiento.

A continuación, se analiza y evalúa cada uno de las razones o índices financieros y se detalla su interpretación; en el cuadro 9, se presentan el periodo 2016 al 2020.

Capital de trabajo: Para el año 2020 representa el 75% del total de activo, es uno de los años que se mantiene más alto; Representa los recursos con que cuenta la empresa para su operación.

1. Rotación de inventarios: Indica el aprovechamiento de la inversión en inventarios, para generación de ventas, además de indicar que la rotación para el año 2016, fue 13 veces al año; para el 2017 y 2018 su rotación fue 9 veces; 2019 y 2020 la rotación fue 7 veces al año. Esto significa que su rotación ideal es el que tuvo en el año 2016, se tendrá más información cuando se analicen a detalle el rubro de inventarios.
2. Convertibilidad de los inventarios: Indica que se necesita para el año 2016, 37 días para convertir los inventarios en efectivo, año con año incrementó los días, 2017 y 2018 se mantuvo en 51 y 52, sin embargo, para el año 2019 llegó a ser 62 días y para el 2020 necesita para convertir en efectivo el inventario de 75 días.
3. Rotación de inventario por día: Se considera como el promedio de días que se requiere para vender el inventario, en el 2016 solo se necesitaba 28 días, luego para los siguientes dos años se necesitó entre 41 y 39 días, sin embargo, para el año 2019 fueron 50 días y en el 2020 se necesita 55 días y esto corresponde a la rotación por día.

4. Rotación de cuentas por cobrar: Indica el periodo promedio del saldo de cuentas por cobrar, según su rotación en relación a las ventas realizadas y para el año 2016 es un promedio de 11 que se aprovechó los fondos que se destinan como una inversión en las cuentas por cobrar, este disminuyó para el año 2017 en 8 y se mantuvo dos años continuos en 6 y para el año 2020 fue un promedio de 5.
5. Convertibilidad de cuentas por cobrar: Indica la cantidad de días que se necesita para convertir las cuentas por cobrar en efectivo, para el año 2016 se necesitaba únicamente 33 días, para el año 2017 fue de 46 días; en el año 2018 y 2019 se mantuvo en 57 días y para el año 2020 se necesitó 77 días para convertir en efectivo por una posible ampliación de crédito a los clientes.
6. Convertibilidad de cuentas por pagar: Indica la cantidad en días que se necesita para convertir las cuentas por pagar en efectivo, para el año 2016 necesitaba 26 días, para el 2017 incrementó a 36 días, luego el 2018 y 2019 fue de 29 a 27 días, para el año 2020 se necesitó 37 días para que los proveedores se conviertan en efectivo, las cuentas por pagar.
7. Margen de utilidad neta: Por cada quetzal que se vendió se obtuvo una utilidad neta de 0.02 o su equivalente del 2% en el año 2016 y 2017; para el 2018 fue de 0.05 que equivale al 5%, luego disminuye en el 2019 el 1% y una pérdida en el 2020 del 1%, esto se debe a sus gastos que pueden ser muy altos.
8. Rotación de activos totales: Por cada quetzal que se vendió la compañía obtuvo una participación de 2 de los activos totales y del año 2017 al 2020 se mantuvo constante la participación de 1, que corresponde al aprovechamiento de la totalidad de los recursos que tienen a la disposición.
9. Rentabilidad sobre activo corriente: Indica que por cada quetzal invertido en activos corrientes tiene 0.06 en el 2016 que ha obtenido en utilidad neta, para el año 2017 disminuye y obtiene 0.05, para el año 2018 incrementa y obtiene el 0.10, luego vuelve a disminuir y obtiene 0.02 y continua en disminución con un resultado de pérdida en el año 2020 del 0.01.
10. Rentabilidad sobre el capital: Por cada quetzal invertido por los accionistas propios de la empresa han obtenido 1.77 en el 2016; para el año 2017 obtienen 1.84, en el

2018 obtienen de la utilidad 4.01; para el año 2019 disminuye y obtienen 1.02 y para el año 2020 obtienen una pérdida de 0.49.

11. Liquidez corriente: Por cada quetzal de obligaciones a corto y mediano plazo se tiene 2.25 para el año 2016 2.25, este disminuye para el año 2017 y obtiene 2.07, luego vuelve a subir en el 2018 y tiene 2.43, en el 2019 sigue la tendencia hacia arriba con 2.94 y para el año 2020 está en 3.41.
12. Razón rápida (prueba del ácido): La compañía por cada quetzal de obligaciones a corto y mediano plazo se tiene 1.97 en el 2016 para poder cubrir inmediatamente esa obligación sin considerar el inventario y año con año incrementó, para el año 2020 con Q3.00 para cubrir con sus obligaciones.

Cuadro 9

HERRAMIENTAS DE RAZONES FINANCIERAS O ÍNDICES FINANCIEROS PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA

Período del 2016-2020

Razones financieras	2016	2017	2018	2019	2020
Capital de trabajo	67%	69%	73%	76%	75%
Rotación de inventarios	13	9	9	7	7
Convertibilidad de los inventarios	37	51	52	62	75
Rotación de inventario por día	28	41	39	50	55
Rotación de cuentas por cobrar	11	8	6	6	5
Convertibilidad de cuentas por cobrar	33	46	57	57	77
Convertibilidad de cuentas por pagar	26	36	29	27	37
Margen de utilidad neta	2%	2%	5%	1%	-1%
Rotación de activos totales	2	1	1	1	1
Rentabilidad sobre activo corriente	0.06	0.05	0.10	0.02	- 0.01
Rentabilidad sobre el capital	1.77	1.84	4.01	1.02	- 0.49
Liquidez Corriente	2.25	2.07	2.43	2.94	3.41
Razón rápida (prueba del ácido)	1.97	1.75	2.10	2.50	3.00

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

4.5 Inventario

Se realiza un análisis de los inventarios históricos y su comportamiento para una mejor evaluación a detalle de este rubro, para determinar el comportamiento de cada uno de estos ítems que conforman el inventario, materia prima (MP), producto intermedio (PI), material de empaque (ME), producto terminado (PT), estos conforman el costo de producción; y Limpieza (LP), Librería (LB), uniforme (UN), Repuestos (RP) es inventario que se registra al gasto al momento de su consumo.

Se observa que durante el año 2016 al 2018 se mantuvo en MP un comportamiento estable, pero en el año 2019 este incremento más del 10% y en el año 2020 disminuyó pero este aún se mantiene alto a comparación de años anteriores, se revisa las ventas y se determina que en este último año existe un problema porque las ventas disminuyeron pero el porcentaje está alto, se puede deber también que se hicieron compras en excedente y que ya no se utilizó; 2020 la compañía se limitó a realizar compras contra pedidos de clientes en este año sin embargo a pesar de la implementación se mantuvo alto y pueda que se deba a producto que no ha tenido rotación.

El producto intermedio estuvo en un constante comportamiento donde el 2016 representaba el 16%, para los siguientes años 2017 y 2018 está en 22% y 26%; disminuye en el 2019 en un 20%, para el año 2020 tiene una disminución significativa que presenta el 10% esto se puede deber que se procesa únicamente lo necesario para cumplir con el pedido del cliente; el material de empaque mantiene un comportamiento con variaciones no significativas entre el año 2017 al 2019 que se encuentra en un 22% - 24%, en el 2016 fue el más alto con el 30% y el año 2020 se mantuvo similar a este año con un 29%; el producto terminado se ha mantenido en un constante que representa el 16%, solo en el año 2019 que represento el 11%, se puede suponer que se ha llevado un buen control de estos ítems y se toma acciones inmediatas para su venta.

Se tiene en el inventario ítems que no son para la venta, pero son valores no significativos en comparación a producto para la venta, como el rubro de limpieza que mantiene una constante del año 2017 al 2020 0%, solo en el 2016 que fue el 1%; en librería del año 2016 al 2020 mantuvo un comportamiento estable que no supera el 0%; en el rubro de uniformes en una constante comportamiento en el año 2016, 2017 y 2019 no superó el 0%, solo el año 2018 y 2020 estuvo con el 1% y por último los ítems de repuestos que en el año 2016 al 2017 representaba 1%, en el año 2018 disminuyó y no fue significativo su representación, para el año 2019 y 2020 es el único que llegó a representar el 2%.

Cuadro 10
INVENTARIO
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Período del 2016-2020

Nombre	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%
MP	82	34%	128	36%	125	34%	209	46%	142	42%
PI	39	16%	79	22%	98	26%	89	20%	32	10%
ME	73	30%	85	24%	86	23%	99	22%	96	29%
PT	39	16%	58	16%	59	16%	51	11%	53	16%
LP	2	1%	1	0%	1	0%	1	0%	1	0%
LB	1	0%	1	0%	1	0%	1	0%	1	0%
UN	1	0%	2	0%	2	1%	1	0%	2	1%
RP	3	1%	2	1%	0	0%	8	2%	7	2%
Totales	241	100%	356	100%	372	100%	458	100%	335	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

En el inventario existen dos variantes que pueden afectar y que estos sean motivos por el cual el producto se encuentre sin movimiento: 1. Es el producto que se compró de más y ya no se logró procesar o vender; 2. Producto vencido que no se logró vender dentro de su tiempo de vida. A continuación, se presenta en el cuadro 11, el comportamiento de estas dos causas.

Se puede observar que para el año 2016 el 23% representa el producto que no ha tenido rotación y el 77% del producto vencido, en el 2017 el primero representa el 31% y el segundo representa el 69%; para el año 2018 el primero representa el 16% y el

segundo el 84% en el supuesto que el producto que no tenía rotación venció y por eso incremento o bien produjeron más de la proyección de venta; para el 2019 disminuye el producto sin rotación pero vuelve a incrementar significativamente para el año 2020 a un 67% esto una alta disminución en las ventas que ya no se logró vender según lo proyectado y producción ya existente; y en el 2019 el producto vencido incrementó el 89% y para el año 2020 disminuyó y se tenía un 33% esto en el supuesto que se produce solamente lo necesario para la venta.

Cuadro 11
PROBLEMAS DE ROTACIÓN
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Período del 2016-2020

Problemas en inventario	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%
Producto sin rotación (obsoleto)	3	23%	5	31%	3	16%	2	11%	20	67%
Producto vencido	9	77%	12	69%	13	84%	13	89%	10	33%
Totales	12	100%	17	100%	15	100%	14	100%	30	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

Ahora bien, el total de los problemas que influyen en la rotación de inventario dividido el total de inventario, representan según el cuadro 12, durante el año 2016 y 2017 el problema de rotación presenta el 5% sobre el total de inventarios, en el año 2018 disminuye en el 3% y para el año 2020 incrementa significativamente en el 9%, esto hace que la rotación de inventario sea menos veces durante el año y se lleva más días para convertirlo en efectivo, esto es un problema porque lo ideal es lograr la rotación del inventario tan rápido como sea posible, sin perder ventas, los niveles de inventario es mantenerlos bajos, solo lo necesario, pero en este caso es posible que se invirtió de manera imprudente en recursos excesivos y se comprueba también en el cuadro 9, en las razones o índices financieros.

Cuadro 12
 REPRESENTACIÓN EN % SOBRE INVENTARIOS
 PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
 Período del 2016-2020

	2016	2017	2018	2019	2020
Total de inventario	241	356	372	458	335
Total de problemas de inventario	12	17	15	14	30
% representa s/total de inventario	5%	5%	4%	3%	9%

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

4.6 Cuentas por cobrar

Se presenta los 10 principales clientes locales que representa el 80% de las cuentas por cobrar locales y 10 clientes del exterior de toda Centroamérica que presenta el 100 de las cuentas por cobrar del exterior, clientes que la compañía tiene desde el año 2016, se realizó un análisis en el comportamiento y plazo de crédito que se le brinda a los clientes; en el cuadro de clientes locales se detalla en el orden de mayor a menor en cantidad y 4 de 10 clientes se ha mantenido el tiempo de crédito durante los 5 años a pesar de una pandemia, el resto que es un 60% se tuvo que incrementar el crédito.

Se puede observar que el cliente 1, en el año del 2018 al momento de ampliar el crédito de 30 a 60 días, para conservar al cliente y las cuentas por cobrar de igual formar al 31 de diciembre del 2018 se duplicó el valor por cobrar, se mantuvo en cierto constante para el año 2019, para lograr continuar en el mercado en una época de pandemia tuvo que otorgar 70 días que permitió que no se fuera a la baja totalmente, es cierto que disminuyó pero se mantiene arriba de a comparación del año 2016 y 2017.

Con el cliente 2, con este cliente tuvo el mismo efecto que al momento de incrementar el crédito de 30 a 45 días, para conservar al cliente y las cuentas por cobrar se duplica, sin embargo en el año 2020 no se logra el mismo efecto si baja; el cliente 3, 4, 5, tiene el mismo efecto que el cliente 1; el cliente 7 que durante los 5 años se mantiene la misma cantidad de crédito se observa que durante el año 2016 al 2019 se mantiene

una un rango de 10 a 15 por cobrar pero en el año 2020 por pandemia y que no se incrementa el crédito, por cobrar disminuye; cliente 8 y 9 mantiene su valor por cobrar y crédito que es el escenario ideal para el negocio.

Cliente 10 tiene el mismo efecto que el cliente 7. Una compañía se deriva principalmente del cobro de sus cuentas por cobrar, al momento de vender al crédito la compañía debe de recuperar el efectivo a la brevedad posible, sin embargo, se determina con los clientes locales que se amplió el plazo de crédito.

Cuadro 13
 CLIENTES LOCALES
 PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA

Período del 2016-2020 – al 31 de diciembre de cada año

Nombre de Cliente	2016	Días de crédito	2017	Días de crédito	2018	Días de crédito	2019	Días de crédito	2020	Días de crédito
Cliente 1	76	30 días	60	30 días	156	60 días	138	60 días	128	70 días
Cliente 2	48	30 días	36	30 días	67	45 días	17	45 días	3	60 días
Cliente 3	45	60 días	75	60 días	131	60 días	181	60 días	166	90 días
Cliente 4	36	30 días	41	30 días	35	30 días	34	30 días	112	90 días
Cliente 5	22	20 días	32	20 días	40	20 días	38	20 días	81	60 días
Cliente 6	13	30 días	20	30 días	21	30 días	17	30 días	11	30 días
Cliente 7	12	45 días	15	45 días	13	45 días	10	45 días	7	45 días
Cliente 8	10	30 días	9	30 días	29	30 días	33	30 días	30	30 días
Cliente 9	8	30 días	19	30 días	16	30 días	13	30 días	15	45 días
Cliente 10	6	30 días	6	30 días	11	30 días	9	30 días	2	30 días

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

En el cuadro 14, de clientes exterior se detalla en el orden de mayor a menor en cantidad y el análisis de este segmento varía a comparación de los clientes locales, solo 1 de 10 se autoriza el incremento de crédito, debido que el riesgo es alto al momento de autorizar mayor plazo en una época de pandemia como se refleja en el año 2020; se marca el fenómeno de disminución y esto refleja que en las ventas disminuyeron, se puede deber al cierre de fronteras entre país por seguridad, esto impacta en los estados financieros.

Del cliente 1 es el único que se le autoriza por ser el cliente que es mínimo el riesgo de que vaya a ser una cuenta incobrable, esto permite que sus ventas se mantengan similar al año 2019 y en cuentas por cobrar se mantiene este valor; el resto de los clientes disminuye las cuentas por cobrar en el supuesto que se deba que no se les autoriza una ampliación de plazo en el crédito.

Las ventas con los clientes con el exterior han disminuido, pero se espera un incremento en las ventas en el supuesto que ya no existan restricciones para ingresar a otros países y se volver a exportar la misma cantidad las ventas que se tuvieron antes del año 2020, para la compañía lo ideal es mantener el crédito que se tiene con los clientes del exterior.

Se comparó las cuentas por cobrar de clientes locales y del exterior, como bien se refleja en el cuadro 9, la compañía si tiene problemas porque el periodo es la duración promedio de tiempo de transcurre desde la venta a crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la compañía, la compañía se ve obligada a buscar estrategias que beneficien en la conversión de efectivo, que sea atractivo para los clientes sin disminuir las ventas y ser competitivos en el mercado. Porque si no se logra mejorar esta situación puede ocasionar problemas para la compañía en adquirir materias primas, de empaque para la producción y servicios; en sí para cumplir con sus obligaciones financieras, como se observa la empresa si tiene liquidez, pero su conversión a efectivo es lenta.

Cuadro 14
CLIENTES DEL EXTERIOR
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
 Período del 2016-2020 – cifras al 31 de diciembre de cada año
 Cifras expresadas en miles de quetzales

Nombre de Cliente	2016 Días de crédito	2017 Días de crédito	2018 Días de crédito	2019 Días de crédito	2020 Días de crédito
Cliente 1	4 30 días	2 30 días	6 30 días	8 45 días	8 60 días
Cliente 2	3 30 días	4 30 días	6 30 días	6 45 días	0.7 45 días
Cliente 3	3 60 días	6 60 días	11 60 días	13 60 días	7 60 días
Cliente 4	2 30 días	2 30 días	2 30 días	3 30 días	0.2 30 días
Cliente 5	1 30 días	0 30 días	1 30 días	1 30 días	0.8 30 días
Cliente 6	1 30 días	2 30 días	2 30 días	1 45 días	0.7 45 días
Cliente 7	1 30 días	4 30 días	3 30 días	3 30 días	0.4 30 días
Cliente 8	0 30 días	1 30 días	0 45 días	- -	- -
Cliente 9	0 -	10 45 días	4 45 días	- -	- -
Cliente 10	0 -	2 30 días	3 30 días	1 30 días	- 30 días

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

4.7 Ciclo de conversión del efectivo.

Se realizó el ciclo de conversión del efectivo de la empresa, donde se puede observar el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de compra, producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado, para el año 2016 es de 44 días, cada año continuo en incrementó, en el año 2017 fue de 60 días, 2018 fue de 81 días, 2019 fue de 93, llegó a 115 días en el año 2020, esto puede generar problemas de liquidez y rentabilidad, porque presenta una deficiencia es importante, considerar estrategias financieras que permita mejorar las políticas de inventario y cobros.

Cuadro 15
Ciclo de conversión del efectivo
PREPARADOS, SOCIEDAD ANÓNIMA
Periodo 2016-2020

Ciclo de conversión del efectivo	2016	2017	2018	2019	2020
No. Días de convertibilidad de cuentas por cobrar.	33	46	57	57	77
No. Días de convertibilidad de inventario	37	51	52	62	75
No. Días convertibilidad de cuentas por pagar	26	36	29	27	37
Conversión del efectivo	44	60	81	93	115

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida de la investigación.

4.8 Administración de estrategias

Con base al análisis y evaluación a los estados financieros durante el periodo 2016 y 2020, se realizó los procedimientos adecuados que brindaron un panorama del comportamiento de la compañía, tanto en el análisis vertical y horizontal como las herramientas de las razones o índices financieros, como resultado de la evaluación se presenta también una conversión de efectivo, así aplicar un conjunto de decisiones y acciones basados en supuestos que determinan el rendimiento a corto o largo plazo, implementación de la estrategia financiera, para esto se necesita la participación y el compromiso de los ejecutivos de niveles inferiores, la administración de alto nivel para la aplicación y que la compañía obtenga mejores resultados.

En el rubro de los inventarios es necesario y de gran importancia aplicar estrategias para poder optimizar un sistema de producción, en Preparados, S.A. Las ventas que realiza la compañía son a clientes que se maneja una proyección por lo tanto se puede manejar históricos para poder establecer el comportamiento de compras de materia prima y material de empaque para evitar comprar en exceso, sino exclusivamente lo necesario, con esto estaríamos disminuyendo el monto de 20 mil del producto que no tiene rotación que corresponde en el año 2020.

También ayudará a no producir de más y que la venta sea de forma inmediata sin mandar a producir más de lo necesario y con eso se lograría no tener producto vencido que representa 10 mil, mantenido en una conversión de efectivo por un total de 30 mil que bien se puede utilizar para invertir en maquinaria y equipo para optimizar el funcionamiento de los recursos y disminuir los gastos del costo de producción y por lo tanto también el costo de venta.

Monitoreo de las proyecciones de los clientes y tener un margen de tolerancia, es importante mencionar que debe de existir una alarma cuando empieza a disminuir las ventas reales en comparación al proyectado, porque así el área de compras puede accionar en evitar de realizar compras innecesarias, con el fin de mantener los stocks necesarios para la venta, ayuda así a la rotación de inventario, para no continuar con generar producto de desperdicio, y la conversión de efectivo de este rubro, así genera más efectivo, permitirá que se elabore únicamente lo que se vaya a vender.

El propósito principal es eliminar todos los elementos innecesarios en el área de producción y tener producto terminado que será de venta inmediata, considerar la implementación de justo tiempo, corresponde que ningún producto será fabricado si no es necesario y así no hay sobreproducción y no busca la acumulación de inventarios innecesarios.

Busca la automatización con una combinación de habilidades humanas, ubicar la maquinaria en el lugar y momento adecuado de la producción, lo que permite que mantenga un proceso constante en la producción, se debe de tener el compromiso que todo puede ser mejorable, que se desarrolle la mejora continua, que pueda incrementar el valor de la compañía dentro del proceso productivo desde la compra hasta el servicio al cliente.

En el rubro de cuentas por cobrar que corresponde a clientes que se le vende al crédito, el mayor inconveniente se presenta en los clientes locales, que tuvieron para el año 2020 un incremento en el plazo de crédito, como se logró observar los clientes son constantes y se puede brindar un servicio personalizado y buscar e implementar estrategias según sea la necesidad.

En el ejemplo del cliente 1 que su comportamiento fue que incrementaron las ventas cuando se le brindó de 30 días crédito pasó a 60 días, para el año 2020 incrementó el plazo a 70 días para lograr mantener las ventas con el cliente o que estas no disminuyen radicalmente, después de varios meses, se puede proponer al cliente un descuento por pronto pago, esto consta de proponer, si se factura y paga al contado de 75,000.00 a 100,000.00 se realizaría un descuento del 1.5%; de 100,000.01 a 150,000.00 un descuento del 2% y de 150,000.01 en adelante 2.5%.

Esto permitirá que la compañía incremento en sus ventas y mejore su convertibilidad de cuentas por cobrar en menos días y adicional mejorar la rotación del inventario, para que la compañía obtenga en el menor tiempo la recuperación del efectivo para continuar en la inversión de la operación y así tener la disponibilidad para cubrir sus deudas, mejorar la rentabilidad y aprovechamiento de los recursos del capital de trabajo.

Para los clientes que son puntuales en sus pagos y no han tenido ampliación en el plazo de crédito, se les puede ofrecer como incentivo para incrementar las ventas, que si su pedido es de 75,000.00 a 100,000.00 puede dar en producto que sea equivalente

al porcentaje del 1.5%; de 100,000.01 a 150,000.00 del 2% y de 150,000.01 en adelante 2.5%, promocionar el producto más rentable para incrementar a la vez su margen de utilidad.

Las alianzas con proveedores y clientes, es importante que el gerente financiero en conjunto con el área de compras, mantengan las alianzas con los proveedores, una comunicación constante para que todos los involucrados ganen, esto permitirá también la mejora del ciclo de conversión del efectivo.

CONCLUSIONES

1. Según la evaluación y análisis, el capital de trabajo de Preparados, S.A. representa el 75% en el activo corriente, se considera que cuenta con un buen capital de trabajo, sin embargo, no ha contado con la rotación esperada para continuar con una inversión en el sector de la industria de frutas preparadas y de conservas en Guatemala, el activo corriente presenta dificultad en la administración de sus rubros y esto provoca que la empresa tenga inconvenientes para cubrir en el mercado y no lograr continuar con el incremento de las ventas.
2. Según análisis en los estados financieros, se determina la situación actual de la empresa, donde se refleja que el mejor año fue el 2018, posiblemente no se tomaron las decisiones estrategias adecuadas, debido que a partir del año 2019 los gastos van al alza y esto disminuye la utilidad, se determina que para el año 2020 la compañía tuvo una fuerte reducción en las ventas; 2020-2019 la reducción fue de 1,828 que equivale a un 33%, solo se vendió 3,711, es el más bajo históricamente en el periodo de cinco años, una pérdida del 33 que equivale al 1% y en comparación del 2020-2019 análisis horizontal es una disminución de 100 y equivale a un 148%; esto provoca en el capital de trabajo que su situación disminuya, su rotación y provoque que la compañía empiece a presentar problemas financieros.
3. Con base a los resultados que generan al aplicar las razones financieras, se determina que en la rotación de inventarios tiene ciertas deficiencias, donde se refleja producto vencido, producto sin rotación que esta por vencer; y rotación de cuentas por cobrar de igual forma, la recuperación de cartera no ha sido la esperada, por lo tanto, no tener los resultados esperados dificulta que se obtenga la conversión en efectivo para poder continuar con la inversión en el negocio y en sus operaciones; empieza a tener dificultad en la rentabilidad.

4. Según evaluación de los rubros principales del activo corriente que son los inventarios y cuentas por cobrar, presentan deficiencias en la rotación y convertibilidad de ambos rubros, esto percute que la compañía tenga deficiencias en invertir en la operación; en inventario se encontró producto que no ha tenido rotación y está por vencer, producto vencido, esto impacto en el año 2020, porque a finales del 2019 contaba con un alto inventario y para el siguiente año no se logró vender por una alta disminución de ventas; Para permanecer en el mercado ante una crisis, la empresa se ve en la obligación de ampliar el plazo de crédito, sin tomar en cuenta estrategias para disminuir el riesgo en la rotación y por ende en la liquidez y rentabilidad, en el ciclo de conversión de efectivo, se evidencia la dificultad que tiene la compañía que para el año 2020, necesita de 115 días para convertir en efectivo su operación.

5. La compañía carece de nuevas estrategias administrativas que tenga un impacto financiero positivo, esto provoca deficiencia en la utilización de los recursos, el efecto que tienen los inventarios y cuentas por cobrar en los estados financieros actual, se debe a una dificultad en la rotación para convertir en efectivo, Los inventarios y cuentas por cobrar son rubros primarios para la convertibilidad de efectivo, se presenta dificultad en la rentabilidad, que refleja valores negativos, esto puede ocasionar que la compañía pierda oportunidades de venta y continuar para abarcar en el mercado.

RECOMENDACIONES

1. Con la información que se obtuvo de la empresa Preparados, S.A. Se refleja que tiene un buen capital de trabajo, sin embargo, para el aprovechamiento de los recursos es importante incrementar las ventas y puede utilizar el capital de las otras cuentas por cobrar al compensar los saldos por lo tanto la compañía tiene para cubrir al momento de incrementar sus ganancias, si aplica las estrategias de la administración que impacta financieramente de forma positiva en los rubros del capital de trabajo que son los inventarios y las cuentas por cobrar, el gerente financiero debe de tomar decisiones para implementar estrategias que le permitan incrementar las ventas y así también la rentabilidad de la compañía; estos rubros deben de estar en constante análisis y evaluación para tomar acciones con anticipación y así evitar provocar pérdidas para la compañía, utilizar herramientas que le permitan obtener mayor información para la interpretación con un enfoque cualitativo.
2. La compañía empieza a presentar problemas financieros, sin embargo, aún está a tiempo de tomar ciertas estrategias que le permitan incrementar sus ventas, diversificar y promocionar sus mejores productos, el gerente financiero debe de coordinarse con el gerente comercial para lograr estrategias administrativas que permitan a la compañía recuperarse financieramente, debe de tomarse las decisiones con los resultados que se obtuvieron en el análisis vertical y horizontal que son herramientas que dan a conocer la situación del capital de trabajo, si las ventas incrementan permitirá que la rotación del capital de trabajo sea utilizado eficientemente, optimizar su funcionamiento y así cumplir con sus obligaciones, el buen manejo de los recursos permite una seguridad favorable para las operaciones de la compañía, a través de sus principales rubros del activo corriente.

3. Aplicar las razones financieras en el análisis para el capital de trabajo permitirá que la compañía tenga mayor información para la toma de decisiones, en el área de administración estrategia, en el supuesto que se apliquen y resulte con el cliente, ayuda a mejorar los índices financieros entre ellos la rotación de inventarios, la convertibilidad de los inventarios, la rotación de inventario por día, la rotación de cuentas por cobrar, convertibilidad de cuentas por cobrar, el margen de utilidad neta, rotación de los activos totales, rentabilidad sobre los activos corrientes, liquidez corriente y razón rápida. Se debe de considerar enfocarse también en maximizar las riquezas de la compañía, sin perder el enfoque de maximizar las utilidades.
4. Se recomienda la aplicación de políticas para la debida rotación de los inventarios, que permitan en el proceso llevar un mejor control de los mismos; ir coordinado también con el área de compras, para que no se realice un excedente de compras; los clientes de la compañía son productos exclusivos o de línea por lo tanto también se puede solicitar una proyección de compra por parte de los clientes para que se coordine el área de producción con bodegas de materia prima y empaque, y así compras lleva una mejor gestión de compra; con el fin de encontrar eficiencia en la producción, si se mejora y se aplican las estrategias la compañía optimizaría su capital de trabajo, se obtiene mejores resultados por año, lograr recuperar clientes que ha perdido, como se muestra en el cuadro de clientes que para el año 2016 compraban y para el año 2020 esas cuentas se mantienen a cero.
5. Implementar estrategias administrativas financieras que permitan a la compañía convertir en efectivo a la brevedad los rubros que conforman el capital de trabajo, como se muestra en el capítulo 4 y la aportación de estrategias que pueden funcionar, realizar atención personalizada a 10 clientes locales y 10 del exterior, esto lograr mejorar el capital de trabajo y su operación, todo accionista busca maximizar sus riquezas y utilidades, por lo tanto la clave es tomar las decisiones que sea conveniente para la compañía para seguir en el mercado. El mercado en

Guatemala de este producto es alto, la compañía tiene más de 30 años, en brindar este producto, sus estrategias son constantes y necesita optar por un cambio o implementación de nuevas estrategias, para la mejora de la liquidez y rentabilidad; crecimiento en las ventas y administración de sus gastos.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

1. Eiteman, David K., Stonehill, Arthur I. y Moffett, Michael H., (2011) *Las finanzas en las empresas multinacionales*. (Vol. 12 pp 546-547), México: Pearson Educación.
2. Enrique Bonsón, Virginia Cortijo, Francisco Flores. (2009) *Análisis de Estados Financieros*, (Vol. 1, pp 37, 38, 57), España: Pearson Educación.
3. Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) *Principios de administración financiera*. (Vol. 12 pp 403, 551, 558, 583, 589), México: Pearson Educación.
4. John J. Wild, K. R. Subramanyam y Robert F. Halsey (2007) *Análisis de Estados Financieros* (Vol. 9 pp 24, 27, 432, 433), México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA.
5. Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio, (2014) *Metodología de la Investigación*, (Vol 6, p 7), México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA.
6. Scott Besley, Eugene Brigham, (2016), *Fundamentos de Administración Financiera*, (Vol 1, pp 17, 34, 35, 41, 47, 51, 52, 54, 56, 59), España: Cengage Learning.
7. Thomas L.Wheelen, J. David Hunger, (2007) *Administración Estratégica* (vol. 1 pp 3 y 4) México: Pearson Educación
8. Van Horne C., James, Wachowicz, JR., John M. (2010) *Fundamentos de Administración Financiera*. (Vol 13 p 144), México: Pearson Educación.

Fuentes electrónicas

1. Orozco, (2015) Crece el mercado de conservas, Guatemala, recuperado de: https://www.dequate.com/artman/publish/ecofin_articulos/crece-el-mercado-de-conservas-al-inicio-de-2015.shtml
2. La vieja fábrica (2021), Una dulce historia, recuperado de: <https://www.laviejafabrica.com/es/blog/mermepedia/una-dulce-historia>
3. GASTRONOSFERA (2021), Conservas dulces: mermeladas, confituras y jaleas, origen. Recuperado de: <https://www.gastronosfera.com/es/tendencias/conservas-dulces-mermeladas-confituras-y-jaleas>
4. González (2009) Información integrada de alimentos, Guatemala, recuperado de: http://www.atpconsultores.com/conservasymermeladas/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=61
5. Comisión de alimentos y bebidas, (2020) Estadísticas de alimentos y bebidas, Asociación de Exportadores en Guatemala, recuperado de: <https://export.com.gt/publico/comision-de-alimentos-y-bebidas>

Documentos electrónicos

1. Viceministerio de integración y comercio exterior dirección de análisis económico (2018) *Industria de miel, jaleas, mantequilla de maní y tipo nutella*, Guatemala: Ministerio de Economía.
2. Sotz, (2018) Origen del capital de trabajo (tesis de maestría), Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.

3. Calderón (2002) Capital de trabajo, (tesis de doctorado), Venezuela: Universidad Católica Andrés Bello.
4. Navarro, Crespo, Lopez (2018), el origen y la necesidad del Capital de Trabajo, Revista espacios.

INDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 1 Estado de Resultados – Periodo 2016 al 2020	46
Cuadro 2 Balance General – Periodo 2016 al 2020	48
Cuadro 3 Estado de Resultados – Periodo 2016 al 2020 – Análisis vertical	50
Cuadro 4 Balance General – Periodo 2016 al 2020 – Análisis vertical	53
Cuadro 5 Estado de Resultados – Periodo 2016 al 2020 – Análisis horizontal	56
Cuadro 6 Balance General – Periodo 2016 al 2020 – Análisis horizontal	59
Cuadro 7 Capital de trabajo	62
Cuadro 8 Rubros de la unidad de estudio	62
Cuadro 9 Herramientas de razones financieras o índices financieros	65
Cuadro 10 Inventario	67
Cuadro 11 Problemas de rotación de inventario	68
Cuadro 12 Representación en % sobre inventarios	69
Cuadro 13 Clientes locales	71
Cuadro 14 Clientes del exterior	73
Cuadro 15 Ciclo de conversión del efectivo	74