

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



**ANÁLISIS FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR
COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE LIQUIDEZ, EN UNA EMPRESA DE LA
INDUSTRIA ALIMENTICIA, DURANTE EL PERIODO DE 2019 A 2021, EN LA CIUDAD DE
GUATEMALA.**

LICENCIADA ASTRID GIOVANNA DONIS GARCÍA

Guatemala, 30 de octubre de 2022

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



ANÁLISIS FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE LIQUIDEZ, EN UNA EMPRESA DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA, DURANTE EL PERIODO DE 2019 A 2021, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.

Informe final del trabajo profesional de graduación para la obtención del grado de maestro en artes, con base en instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes aprobado por junta directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según numeral 7.8 punto séptimo del acta no. 26-2015 y ratificado por el consejo directivo del sistema de estudios de postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

AUTOR: LICENCIADA ASTRID GIOVANNA DONIS GARCÍA

DOCENTE: DOCTORA SILVIA ROCÍO QUIROA RABANALES, PH.D.

Guatemala, 30 de octubre de 2022

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: Doctor. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal II: MSc. Heydee Grajeda Medrano
Vocal III: Vacante
Vocal IV: P.A. E Olga Daniela Letona Escobar
Vocal V: P.C Henry Omar López Ramírez

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN

Coordinador: Phd. Julio Otoniel Rojas
Evaluador: MSc. Luis Monterroso Santos
Evaluador: MSc. Wilberto Rojas

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

YO: **ASTRID GIOVANNA DONIS GARCÍA** con documento de identificación CUI:
2317410490101

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

Autor:  _____



ACTA No. AF-PFS-A-027-2022 -MA-

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 16 de octubre de 2,022, a las 11:20 horas para evaluar la presentación del informe del **TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN II** de la Licenciada Astrid Giovanna Donis García, carné No 201215712, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado: "ANÁLISIS FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE LIQUIDEZ, EN UNA EMPRESA DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA, DURANTE EL PERIODO DE 2019 A 2021, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA", dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. La presentación del Trabajo Profesional de Graduación fue calificada con una nota promedio de **18 /30 puntos**, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante de la Terna Evaluadora. La Terna Evaluadora hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por la Terna Evaluadora dentro de los 5 días hábiles comprendidos del 17 al 24 de octubre 2022.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 16 días del mes de octubre del año dos mil veintidós.

Phd. Julio Otoniel Roca
Coordinador

Msc. Luis Monteloso Santos
Evaluador

Msc. Wilberto Julián Rojas
Evaluador

Licenciada Astrid Giovanna Donis García
Postulante



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

ADDENDUM

El Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II Certifica que, la Licenciada Astrid Giovanna Donis García, Carné 201215712 incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la Terna Evaluadora dentro del plazo estipulado y obtuvo la calificación siguiente:

Punteo	
Zona:	53
Presentación Trabajo Profesional de Graduación II:	18
Nota final:	71

APROBADO

Guatemala, 30 de octubre de 2,022.

(F) 
Phd. Silvia Rocio Quiroa
Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Por darme la vida y no abandonarme en cada uno de los procesos vividos, por permitirme culminar esta etapa, por su amor incondicional.
- A MIS PADRES:** Carlos Donis que desde el cielo celebra este logro conmigo, quien siempre me motivó a no desistir de mis propósitos y metas, a mi madre Lilian García a quien dedico este título, por brindarme siempre su apoyo y amor.
- A MI HERMANO** Por tu amor y compañía en cada una de mis etapas, que este logro te sirva de motivación para nunca desistir de tus sueños.
- A MIS ABUELOS** Quienes han representado de la mejor manera a mis padres en su ausencia.
- A MI NOVIO** Por todo el apoyo que siempre me brindó y su motivación a avanzar hasta lograr culminar este proceso.
- ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por darme la oportunidad de obtener un título de postgrado y por todo lo aprendido en este proceso.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por la posibilidad de convertirme en profesional y cada uno de los momentos vividos hasta llegar a este punto

ÍNDICE

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN.....	ii
1. ANTECEDENTES.....	1
1.1 Antecedentes de la industria alimenticia.....	1
1.2 Antecedentes de la empresa objeto de estudio	1
1.3 Antecedentes de las cuentas por cobrar, análisis financiero y liquidez	3
1.4 Investigaciones previas del tema objeto de investigación.....	5
2. MARCO TEORICO	8
2.1 Empresa.....	8
2.1.1 Clasificación según actividad económica.....	8
2.1.2 Empresa industrial	9
2.2 Estados financieros.....	9
2.2.1 Estado situación financiera	10
2.2.2 Estado de resultados	10
2.2.3 Análisis de estados financieros.....	11
2.3 Cuentas por cobrar	12
2.3.1 Administración de las cuentas por cobrar	13
2.3.2 Clasificación de las cuentas por cobrar	14
2.3.3 Políticas de cuentas por cobrar.....	14
2.3.4 Morosidad	15
2.4 Objetivos financieros y económicos.....	15
2.4.1 Razones financieras	16
2.5 Capital de trabajo.....	21

2.5.1	Administración del efectivo	22
2.5.2	Administración del crédito	22
2.5.3	Política de crédito	23
2.5.4	Políticas y procedimientos de cobranza.....	23
2.5.5	Análisis del solicitante del crédito	24
2.5.6	Análisis del crédito	24
2.6	Método critico.....	25
3.	METODOLOGÍA	26
3.1	Definición del problema	26
3.2	Delimitación del problema.....	27
3.2.1	Unidad de análisis.....	27
3.2.2	Período histórico	27
3.2.3	Ámbito geográfico	28
3.3	Objetivos	28
3.3.1	Objetivo general.....	28
3.3.2	Objetivos específicos	28
3.4	Justificación	29
3.5	Ámbito de aplicación.....	29
3.6	Técnicas e instrumentos utilizados	29
3.6.1	Técnicas e instrumentos documentales	30
3.6.2	Técnicas e instrumentos de campo	30
3.7	Resumen del procedimiento aplicado	30
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	32
4.1	Análisis de estados financieros.....	32

4.1.1	Análisis horizontal de estado de resultados	32
4.1.2	Análisis horizontal del estado de situación financiera	36
4.1.3	Análisis vertical del estado de resultados	41
4.1.4	Análisis vertical del estado situación financiera	42
4.2	Análisis y evaluación de la liquidez.....	46
4.2.1	Razones financieras de liquidez	46
4.3	Análisis de políticas de créditos y cobros	56
4.3.1	Análisis del resultado de la entrevista sobre políticas de créditos y cobros	56
4.3.2	Análisis de las carteras de clientes	59
4.3.3	Propuesta de implementación de política de créditos y cobros	67
4.4	Proyección estados financieros para los años 2022 y 2023 para aplicar la propuesta de políticas de créditos y cobros y mejoras generales.	68
	CONCLUSIONES.....	78
	RECOMENDACIONES	79
	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	80
	Anexo 1 Árbol de problemas	84
	Anexo 2 Resultados de encuestas realizadas.....	85
	Anexo 3 Guía de entrevista	87
	Anexo 4 Política de créditos y cobros.....	88
	Anexo 5 Guía de solicitud de crédito	92
	ÍNDICE DE TABLAS.....	93
	ÍNDICE DE FIGURAS	95

RESUMEN

En el presente trabajo se aborda a través de un análisis administrativo y financiero, la problemática de la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en los niveles de liquidez en una empresa de la industria alimenticia, en la cual se desconoce el impacto en cada uno de los rubros de los estados financieros, dando como resultado la falta de liquidez e incumplimiento con las obligaciones a corto, mediano y largo plazo. Donde es importante establecer verdaderos controles en los créditos otorgados a los clientes y la gestión de las cuentas por cobrar para la toma de decisiones que puedan mostrar un cambio eficaz que añada valor a la ejecución de estos.

Derivado del problema que se describe en el párrafo anterior se formularon las siguientes preguntas que abren el campo de investigación a abordar: ¿Existen evaluaciones periódicas de la información financiera y específica de las cuentas por cobrar que ayude a cumplir con los objetivos financieros de la empresa?; ¿Se mide y se interpretan los resultados financieros que obtienen la empresa para solventar sus obligaciones y una toma de decisiones oportuna? y ¿Se realizan análisis de antigüedad de saldos de la cartera de clientes y políticas acorde a la operación del negocio?.

El objetivo general del presente trabajo de graduación es realizar un análisis financiero y administrativo de la gestión de cuentas por cobrar y medir su incidencia en los niveles de liquidez de la empresa. Como resultado Como resultado de la investigación se pudo concluir de acuerdo con los análisis realizados y los resultados obtenidos de la información financiera que no existe un correcto otorgamiento de créditos y la gestión de las cuentas por cobrar. Tampoco un análisis de la información financiera donde se observe el panorama de liquidez con la que cuenta actualmente la empresa y permita oportunidades de mejora para el correcto desarrollo de la empresa.

Palabra clave: Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo profesional de graduación que tendrá enfoque administrativo y financiero se pretende resaltar la importancia de la gestión de cuentas por cobrar, la cual percute directamente en la ejecución de objetivos financieros establecidos por la empresa. Uno de los objetivos de las cuentas por cobrar en la industria alimenticia a la cual pertenece la investigación es reducir los días de rotación de las cuentas por cobrar, reducir las cuentas moratorias, con el fin de optimizar la liquidez de la empresa.

Para el análisis de las cuentas por cobrar es importante tener en cuenta la liquidez deseada y como se logrará cumplir con esta, se considera el giro y la naturaleza de la empresa. Factores como el volumen de la cartera de clientes y proveedores, así como los días de crédito que se tiene con cada una de estas. La inadecuada gestión de las cuentas por cobrar y el otorgamiento de créditos pueden dar origen a muchas pérdidas económicas o indicar cual es el procedimiento para la obtención de los objetivos planteados.

La correcta gestión de las cuentas por cobrar y otorgamiento de créditos puede brindar soluciones que se originen por conclusiones que se obtengan con base a los resultados de la información financiera, en que se podrá visualizar la realidad de los procesos, encontrar y ejecutar oportunidades de mejora en la industria que sean oportunas y generen modificaciones importantes y la eficiencia de la gestión de las cuentas por cobrar.

Se presente trabajo profesional de graduación se encuentra integrado por cuatro capítulos: el capítulo uno, antecedentes, se encuentran todos los datos propios de la unidad de análisis los cuales permiten mejorar su comprensión a raíz de todas las características, explica el giro del negocio, su historia, organización, los mercados que abarca, asimismo, se presenta la perspectiva teórica de la unidad de análisis que incluye a sus principales exponentes y como se ha abordado en el tema en diversos países.

En el capítulo dos, marco teórico, se detallan todos los temas y subtemas relacionados a la unidad de análisis en su orden lógico, a los objetivos generales y específicos que se

plantearon para brindar el sustento teórico al trabajo integrado por los conceptos más relevantes que ayuden a profundizar, apoyar e interpretar los resultados del trabajo profesional de una forma coherente y ordenada.

En el capítulo tres, metodología, en este capítulo se define el problema, se muestran todas las características, rasgos e implicaciones de la unidad de análisis, se presenta la formulación del problema, incluye el objetivo general y específicos, así como el diseño de la investigación el que se detalla la unidad de análisis, periodo histórico, ámbito geográfico, técnicas de investigación aplicadas junto a los instrumentos de investigación de campo y el resumen del procedimiento aplicado.

El capítulo cuatro, discusión de resultados, se presentan los resultados obtenidos de una forma comprensible a través del uso de instrumentos que incrementen la interpretación de los resultados obtenidos y dar respuesta a los objetivos específicos planteados donde se determina de forma lógica a través del análisis de carácter económico financiero de forma detallada el abordaje de los mismos a través de la implicación de razones financieras, para medir la capacidad de liquidez y rentabilidad de la compañía con el problema identificado. Finalmente se presentan conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

1. ANTECEDENTES

En este capítulo se dan a conocer los antecedentes que constituyen el marco histórico que brindarán una mayor comprensión de las características de la empresa dedicada a la producción de alimentos en la Ciudad de Guatemala, así mismo, sobre la gestión de las cuentas por cobrar, la perspectiva teórica que fundamenta la investigación.

1.1 Antecedentes de la industria alimenticia

Guatemala es uno de los principales países de procesamiento de alimentos en América Central, estos productos en su mayoría son exportados a otros países, este sector es uno de los sectores de más rápido crecimiento de la industria alimentaria.

Las marcas nacionales ofrecen una amplia variedad de productos que incluyen comidas listas para comer, estables, como frijoles enlatados y refritos, pasta y salsa de tomate, comidas preparadas a base de soya y sopas de fideos instantáneos, entre otros productos. Estos productos están disponibles para los consumidores no solo en los supermercados locales, sino también en las tiendas de barrio y en los mercados al aire libre de todo el país. Aproximadamente el 25% de las empresas de alimentos y bebidas en Guatemala son grandes procesadores, el 50% son empresas medianas y el resto son pequeñas empresas de procesamiento. (Craig, 2020, s.p.).

1.2 Antecedentes de la empresa objeto de estudio

La empresa objeto de estudio su principal actividad económica corresponde a la producción de productos alimenticios, tales como jaleas, chocolates líquidos, aderezos, salsas dulces y saladas, entre otros productos. La empresa fue fundada a inicios del año 1988 y constituida como sociedad anónima en la república de Guatemala, da inicio como un proyecto familiar conformada por una pareja de esposos guatemaltecos, quienes producían estos productos en su hogar, ellos mismos los encargados de todo el proceso en aquella fecha la mayor parte del producto era dirigido a los vecinos del sector en frascos de vidrio.

En el año 1993 la demanda presenta un alza por lo que los esposos guatemaltecos deciden alquilar un espacio más grande, así como contratar personal para segregarse funciones y cubrir las necesidades de sus clientes, al tener mayor capacidad de producción inician el proyecto de introducirse al mercado empresarial nacional con el objetivo de cubrir las necesidades de restaurantes, pastelerías, heladerías, hoteles, y otras áreas específicas acordes a los productos que la empresa ofrecía en ese momento.

A finales del año 2000 se presenta una oportunidad para invertir capital en el negocio y es así como logran adquirir un edificio destinado especialmente para el giro del negocio, también se adquirió maquinaria y equipo industrial debido que las ventas tenían un crecimiento consecutivo, para esta fecha ya se contaba con clientes de consumo masivo, entre lo que se puede mencionar Grupo Bimbo, Campero, McDonald's, Burger King, Heladerías Pops y Sarita, Hoteles de prestigio, es importante mencionar que la distribución cubría todo el territorio guatemalteco, por lo que fue posible y necesario expandir las líneas de producción para satisfacer las necesidades que cada uno de los clientes. (Folleto informativo, 2019, p.4)

Para los siguientes 15 años se logra expandir fuera del territorio guatemalteco, con un alcance de distribución a nivel centroamericano, cubriendo franquicias de los establecimientos antes mencionados, así como nuevos clientes, con la perspectiva de ofrecer servicios de maquilado y de incursionar en otros países como México, Estados Unidos, República Dominicana, y países de América del sur. En este periodo de tiempo la empresa cuenta con un aproximado de 150 colaboradores en su totalidad, se tiene previsto incrementar la oportunidad laboral para los guatemaltecos en un 15%. (Folleto informativo, 2019, p.5)

Las oficinas y planta productiva se encuentran ubicados actualmente en zona 17 de la Ciudad de Guatemala, la información financiera es presentada según la regulación del Impuesto Sobre la Renta de este país, adicional la empresa cuenta con un sistema de gestión de calidad certificado bajo la norma ISO 9001, enfocados en garantizar la calidad de los productos y servicios.

La empresa se caracteriza por ofrecer bienestar y experiencias inolvidables da sabor a las ideas de los clientes, cubriendo todas las necesidades en la industria de alimentos, la calidad es la base de todos los procesos lo cual ayudó a lograr estar certificados con ISO 9001:2008, dándole más confianza a todos los clientes que trabajan con una empresa con el cumplimiento de buenas prácticas de manufactura y eficacia de los procesos, se cuenta también con una política de calidad que comprende trabajar de manera perseverante y apasionada en la fabricación de productos alimenticios, comprometidos con la satisfacción de los clientes, suministro de productos seguros para el consumidor, cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios, mejoramiento continuo del sistema de gestión de calidad a eficiencia de los procesos.(Folleto informativo, 2019, p.8)

La empresa cuenta con dos empresas relacionadas, con las que se presentan una serie de transacciones, con términos diferentes a las transacciones que se brindan a terceros que afectan considerablemente ciertas cifras presentadas en estados financieros, debido que se entrega producto terminado facturados como ventas a relacionadas, sin embargo, estas pequeñas empresas no cuentan con la capacidad de cubrir los pagos correspondientes por los que generan que las cuentas por cobrar de la empresa objeto de estudio cuente con una cartera vencida, sobrepasan los 180 días de crédito, con relación a estas facturas regularmente realizan una negociación de pago entre empresas; acuerdan un pago mínimo semanal para rebajar las cuentas por cobrar, a pesar de la deuda que se tiene los despachos de productos a las empresas relacionadas no son retenidos para evitar inconsistencias con los clientes.

1.3 Antecedentes de las cuentas por cobrar, análisis financiero y liquidez

Entre los siglos XVI, XVII y primera mitad del siglo XVIII tuvo lugar el llamado capitalismo comercial o mercantil. Este se basó, sobre todo, en el comercio con las colonias de los diferentes países. En esta época, el crédito se daba, sobre todo, en operaciones entre inversores privados. En la segunda mitad del siglo XVIII, el XIX y XX se desarrolla el capitalismo industrial. Este fue un paso posterior al mercantil, que permitió la acumulación

de capital gracias a los excedentes del comercio. En este período se desarrolla el crédito bancario, sobre todo en el siglo XX.

La palabra crédito tiene su origen en el latín en concreto en *creditum*, que se puede traducir como cosa confiada. Por tanto, esta palabra significa confiar algo a otra persona, en este caso dinero. Porque consiste en eso, en confiar dinero a alguien que lo devolverá con posterioridad. Los romanos fueron los que desarrollaron esta actividad, cobrando unos intereses por dejar el dinero a otros. Eso sí, en aquella época el prestamista realizaba una actividad muy arriesgada. Por eso estos intereses podían ser muy altos. La historia del crédito va de la mano de la de las finanzas y de la creación del sistema bancario. De esta forma, los bancos fueron los que desarrollaron diversas formas de crédito cada vez más complejas. Además, el crédito pasó a basarse en otros parámetros y no solo en los ahorros. (Economipedia, 2022, s.p.).

Según Morales (2014) define que: los créditos que dan origen a las cuentas por cobrar siempre han sido otorgados a los diferentes actores de la sociedad para adquirir diferentes productos: a los campesinos para la adquisición de aperos de labranza y pagar sus deudas; a los industriales para incrementar su capacidad de fabricación; a los comerciantes para la adquisición de productos y equipos de distribución que faciliten sus actividades; a los señores feudales con el fin de adquirir armamento y contratar a los soldados necesarios para lidiar con otros feudos; y a los gobiernos, quienes necesitan saldar sus deudas. El crédito se ha usado a lo largo de la historia como una herramienta diversa. En la época helénica, el crédito lo ocupaban los comerciantes y los negociantes para acrecentar sus empresas; durante la época de los romanos, los usureros se apoderaban de las tierras de los campesinos cuando éstos no pagaban sus diferentes deudas; en los siglos XIX y XX se usó el crédito para reactivar la economía. (s.p.).

Hoy en día las empresas en su mayoría para conservar a sus clientes optan por otorgar créditos con condiciones variantes según el giro del negocio de cada una de las empresas. Las ventas al crédito dan origen a las cuentas por cobrar que se llevarán a cabo según los días que se hayan pactado para el pago de la deuda, normalmente se transforman en efectivo a corto.

La administración de cuentas por cobrar implica generalmente un dilema entre liquidez y productividad, debido que, si se ofrecen muchas facilidades para la venta de los productos, se incrementarán las ventas y también las utilidades; pero, por otra parte, se comprometen fondos en cuentas por cobrar, que finalmente disminuyen la liquidez de la empresa. (Gálvez, 2015, p.4.)

1.4 Investigaciones previas del tema objeto de investigación

En la tabla 1 se muestran estudios previos que han realizado diferentes actores con relación a la gestión de las cuentas por cobrar, expresando diferentes observaciones y propuestas para implementar una mejora en la gestión de este proceso.

Tabla 1
Investigaciones previas del tema objeto de investigación

No.	Tesis	Fecha	Abordaje	Aporte
1	Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa mercantil S.A.C. año 2018 para obtener el título de contador público. (González Vera, 2013)	2018	Analizar las cuentas por cobrar, mediante la gestión administrativa con finalidad de optimizar y obtener el mayor provecho posible a los recursos disponibles para la toma de decisiones en un futuro. En el presente estudio se utilizó la investigación descriptiva, en conclusión, la información obtenida es precisa para alcanzar la eficiencia y la efectividad en los procedimientos.	Sugiere constantemente analizar cómo la política de cobranza incide en el riesgo financiero de la empresa mercantil S.A.C año 2018, para la organización y administración de la empresa en las cuentas por cobrar debe contar con una política de crédito y cobranza que sea escrito debido a las fechas que se requieran realizar el pago.

No.	Tesis	Fecha	Abordaje	Aporte
2	Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA para obtener el título de contador público. (Solano Durán, 2018)	2013	Evaluar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad, basada en un estudio y análisis de las ventas a créditos que realiza el departamento de ventas y cobranza, que permitirá obtener resultados sólidos para la toma de decisiones en pro del bienestar económico de la entidad.	De acuerdo con la evaluación realizada a través de la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad se propone implementar manual de normas y procedimientos administrativos en forma escrita en de refleje el manejo, tareas y descripción de cómo deben realizar los procesos del área de créditos.
3	Análisis del sistema control interno cuentas x cobrar de la empresa Pharmacid S.A.S para obtener el título de contaduría pública. (Rivera Montez, 2020)	2020	Analizar el sistema de control interno para las cuentas por cobrar de la empresa PHARMACID SAS, para lo cual se realiza una evaluación de sus componentes desde la perspectiva del modelo COSO.	La propuesta busca solucionar el problema que está presentando la empresa PHARMACID S.A.S en su departamento de cuentas por cobrar, debido a que los procedimientos de realizar la auditoría en el departamento de créditos de los requisitos entregados por el solicitante del crédito, no se siguen los procedimientos y políticas del departamento, y se debe procurar tener un mejor control con la documentación correspondiente a cuentas por cobrar.

No.	Tesis	Fecha	Abordaje	Aporte
4	Administración de cuentas por cobrar y su impacto en el capital de trabajo para el mejoramiento de la gestión financiera de la cooperativa de ahorro y crédito San Martín Filial Chiclayo. (Larrea Cerna, 2020)	2020	Evaluar la administración de las cuentas por cobrar para determinar el impacto en el capital de trabajo para mejorar la gestión financiera en la Cooperativa de Ahorro y Crédito. se determinó la necesidad de un área específica dedicada al control y recuperación de créditos, donde se debe tener en cuenta el tiempo, períodos de riesgo y el factor confianza	Fortalecer el área de riesgos para gestionar la cartera con alertas, excepciones y opiniones para créditos con montos mayores al promedio, así como el área de cobranzas y recuperaciones, para determinar a tiempo la estrategia a seguir y reducir la morosidad antes que la cartera se llegue a un nivel de pérdida.

Fuente: elaboración propia con información de: (González Vera, 2013), (Solano Duran, 2018), (Rivera Montez,2020), (Larrea Cerna, 2020).

Derivado del análisis de los estudios realizados previamente con relación al tema de investigación, se observó que es importante definir e implementar un modelo de administración financiera implementar procesos y políticas rígidas para mejorar los niveles de la liquidez a través de una adecuada gestión de cuentas por cobrar, y de esta forma mejorar la eficiencia de los recursos de una empresa.

2. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se dan a conocer enfoques teóricos y conceptuales, utilizados para fundamentar la investigación sobre el análisis administrativo y financiero de la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa Alimentos Especializados, S.A. Así como el impacto económico de la industria alimenticia, en el departamento de Guatemala.

2.1 Empresa

Una empresa se refiere a la constitución de una organización con actividad económica orientada a distribución y/o producción de bienes, o prestar servicios según el giro de negocio. Según Chávez (2022) “Una empresa es una entidad organizativa con el objetivo de cubrir ciertas necesidades en un sector en concreto y obtener beneficios a partir de ello. El nacimiento de una compañía surge cuando la solución a una necesidad es materializada por medio de un concepto previamente planificado”. (s.p.)

También se puede definir como una unidad que se encuentra conformada por un grupo de personas con el objetivo de producir y vender un producto o un servicio con fines lucrativos, en donde también se ve involucrado el trabajo como un factor de producción para llegar a un producto terminado y seguidamente lanzarlo al mercado para la venta respectiva.

2.1.1 Clasificación según actividad económica

La clasificación de una empresa según su actividad económica se divide en tres sectores:

- Sector Primario (agricultura)
- Sector Secundario (industrial)
- Sector terciario (servicios) (Peña, 2020, s.p.)

Los diferentes criterios de clasificación de empresas pueden resultar muy útil a la hora de llevar a cabo comparaciones en la actividad y en sus resultados, en la forma de gestión y, además, facilitará crear las normas reguladoras para cada caso.

2.1.2 Empresa industrial

Una empresa industrial se dedica a la transformación de materia prima para convertirla en producto terminado destinado al consumo de sus clientes y la satisfacción de estos. Para Perez (2022) "Las empresas de tipo industrial son aquellas que se dedican a convertir materias primas en otros productos. Estos artículos finales pueden servir para cubrir las necesidades de los consumidores o por el contrario presentarse como un elemento más en otros procesos de producción". (s.p.).

Actualmente las empresas industriales han recurrido de gran manera a la tecnología, digitalizar los procesos productivos, ahorrar tiempo, mano de obra directa y mejorar la calidad de sus productos y de esta forma asegurar el consumo de sus consumidores al brindarles productos altamente calificados.

2.1.2.1 Empresa industrial alimenticia

Esta industria generalmente se encarga del desarrollo e innovación en alimentos, para luego producirlos y distribuirlos para el consumo, utilizando materia prima derivados de la agricultura. Según su teoría Westreicher (2020) afirma que "La industria alimenticia es la que lleva a cabo todas las fases de la cadena alimentaria. Es decir, se encarga de transformar materia prima de origen animal y vegetal en alimentos que se llevarán al mercado para el consumo directo". (s.p.).

En el mundo actual es de suma importancia esta industria, debido que gracias a su producción la humanidad cuenta con una amplia oferta de alimentos para el consumo diario, sin embargo, por diferentes situaciones es posible que por temporadas o bien en diferentes ubicaciones exista escasez de ciertos productos.

2.2 Estados financieros

Son esquemas utilizados principalmente para el análisis financiero de una empresa, en estos se encuentra toda la información cuantitativa y posterior a su interpretación son de utilidad para la toma de decisiones. Maguiño (2020), indica que "los estados financieros representan el producto final del proceso contable y tienen por objeto, presentar

información financiera para que los diversos usuarios de los estados financieros puedan tomar decisiones eficientes y oportunas” (p.7.).

Los estados financieros son de gran utilidad para los propietarios y financieros de las empresas para corroborar el estado actual por rubro en el que se encuentran las empresas en un periodo de tiempo, asimismo cuentan con una mejor perspectiva para la toma de decisiones importantes a la empresa.

2.2.1 Estado situación financiera

Según el marco conceptual de las Normas Internacionales de Información financiera (2018). el estado de situación financiera y el estado (o estados) de rendimiento financiero describen los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos de una entidad en resúmenes estructurados que se diseñan para hacer la información comparable y comprensible. Una característica importante de las estructuras de esos resúmenes es que los importes reconocidos en un estado se incluyen en los totales y, si procede, subtotales, que vinculen los elementos reconocidos en el estado. (p.44.)

2.2.2 Estado de resultados

Según el marco conceptual de las Normas Internacionales de Información financiera (2018) el estado del resultado del periodo es la principal fuente de información sobre el rendimiento financiero de una entidad para el periodo sobre el que se informa. Ese estado contiene un total o subtotal del resultado del periodo que ofrece una representación muy resumida del rendimiento financiero de la entidad para el periodo. Numerosos usuarios de los estados financieros incorporan ese total en su análisis como punto de partida, o bien como el principal indicador del rendimiento financiero de la entidad para el periodo. (p.81.)

Es indispensable para estudiar y analizar lo que vale realmente una empresa o desde el punto de vista de un deudor para corroborar la facilidad que esta para hacer efectiva la deuda, es importante mencionar, que las entidades externas que desean visualizar los

estados financieros de una empresa los solicitan auditados debidamente para corroborar que los datos presentados son reales.

2.2.3 Análisis de estados financieros

Los estados financieros presentan toda la información de una empresa, sin embargo, es necesario saber analizarlos para interpretar de una mejor forma los resultados obtenidos en estos, es necesario que este proceso lo realice una persona que cuente con la capacidad cognoscitiva para identificar o detectar opciones de mejora en la administración de una empresa.

El análisis de estados resultados e interpretación de estados de resultados para Ribbeck (2014), “es sumamente importante para cada una de las actividades que se realizan dentro de la empresa, por medio de esta los gerentes se valen para tomar decisiones, a su vez para implementar distintas políticas, normas y/o procedimientos a seguir en un periodo determinado, así como también se pueden enfocar en dar solución a los problemas que aquejan a la empresa, como son: las cuentas por cobrar o cuentas por pagar, entre otros. Moldea al mismo tiempo las políticas de crédito hacia los clientes dependiendo de su rotación, además puede ser un punto de enfoque cuando es utilizado como herramienta para la rotación de inventarios obsoletos. Por medio del análisis e interpretación de estados financieros presentados en los estados financieros a los gerentes, clientes, empleados y proveedores se pueden dar cuenta del desempeño de la empresa en el mercado”. (p.5.)

2.2.3.1 Análisis Vertical

Se refiere a una técnica que permite visualizar un mejor análisis e interpretación de los estados financieros, incrementar el nivel de interpretación de los rubros que componen los estados financieros, lograr analizar el desempeño financiero de una empresa, así como proponer estrategias aptas para las empresas en general.

Es en el fondo, la evaluación de la estructura interna de los estados financieros, por cuanto los resultados se expresan como la proporción o porcentaje de un grupo o subgrupo de cuentas dentro de un total, que sea representativo de lo que se pretenda analizar. Esta técnica permite evaluar el cambio de los distintos componentes que conforman los grandes grupos de cuentas de la empresa: activos, pasivos, patrimonio, resultados y otras categorías que se conforman de acuerdo con las necesidades de cada ente económico. Esta técnica de análisis vertical o porcentual corresponde, a la evaluación de la estructura interna de los estados financieros y su utilidad radica en que facilita la comparabilidad de cifras entre empresas porque pierde importancia la magnitud de los valores expresados en términos absolutos, los cuales, para efectos de evaluación, son reemplazados por magnitudes porcentuales. (J. Pérez, 2013, p.24.).

2.2.3.2 Análisis horizontal

Consiste en una técnica de análisis de estados financieros que permite analizar las variaciones que se han tenido entre diferentes periodos contables para determinar el crecimiento o disminución por rubros, permite identificar las variaciones absolutas y relativas que ha sufrido la estructura financiera de la empresa en un año o periodo respecto al anterior.

Esta técnica de análisis consiste en comparar los estados financieros de dos o tres ejercicios contables y determinar los cambios que se hayan presentado en los diferentes períodos, tanto de manera porcentual como absoluta, con el objetivo de detectar aquellas variaciones que puedan ser relevantes o significativas para la empresa. (V. Hernández, 2018, p.23).

2.3 Cuentas por cobrar

Representan los derechos de cobro que posee una empresa y que espera se transforme en efectivo; estas se originan de una venta realizada al crédito a corto o largo plazo según los acuerdos pactados con los clientes, es importante mencionar que una adecuada

gestión de las cuentas por cobrar beneficia a la empresa en la liquidez que esta pueda llegar a tener.

Ortega, Pacherres, & Díaz (2010), afirma que las cuentas por cobrar comerciales terceros están constituidas por la acreencia que se tiene con las entidades o personas a las que la empresa vende sus bienes o presta servicios propios de su giro, es decir, que adeudan a la empresa ya sea por la adquisición de mercaderías y/o la obtención de un servicio debido a la explotación del giro del negocio. De esta forma aquellas ventas de bienes y/o servicios, que no constituyen operaciones propias del giro del negocio, no deben considerarse en el rubro cuentas por cobrar comerciales. (p.39.)

Las cuentas por cobrar representan una importancia significativa, debido que equivale a un control del dinero que se tiene disponible, así como el control de los deudores y de esta forma se puede tener una mejor gestión de cuentas por cobrar e implementar políticas de créditos y cobro.

2.3.1 Administración de las cuentas por cobrar

En la época actual, las organizaciones se ven obligadas a desafiar cambios continuos para mantener su estabilidad en el mercado, lo que las conlleva a tomar medidas oportunas para conservar su equilibrio financiero. La mayoría de ellas para lograr acrecentar sus ventas efectúan créditos a sus clientes, sin embargo, aquellas cuentas por cobrar corren el peligro de convertirse en incobrables si no se llega a inculcarle un estricto control sobre las mismas. (Ordoñez, 2021, p.3.)

La administración de las cuentas por cobrar es de suma importancia debido a que de esto depende el control adecuado y la recuperación oportuna de estas cuentas que se tienen por cobrar y se logren convertir en efectivo. Es importante que las cuentas por cobrar cuenten con políticas de créditos y cobros para realizar de forma efectiva este proceso y evitar inconvenientes de liquidez.

2.3.2 Clasificación de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se clasifican según su origen: a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados, y demás, de forma separada de los provenientes de ventas y servicios de los que sean otro origen; realizar esta clasificación es importante para identificar cual es el procedimiento adecuado para brindarle seguimiento a la cartera de créditos.

Los derechos exigibles por dichos conceptos que conforman el capital de trabajo son los que disponen de vencimientos a corto plazo y su cobro es al finalizar un año o el ciclo financiero a corto plazo de la entidad, si es mayor a 1 año. En definitiva, las cuentas por cobrar significan aplicaciones de recursos de la empresa los que se convertirán en dinero efectivo al final del ciclo financiero a corto plazo. (Stevens, 2021, s.p.)

2.3.3 Políticas de cuentas por cobrar

Se entiende como políticas a lineamientos y criterios generales a seguir para lograr el cumplimiento de los objetivos específicos de las cuentas por cobrar. J. Noriega (2012) indica que “En el caso de la administración de cuentas por cobrar, estas políticas representan los lineamientos que darán la pauta para determinar si se puede otorgar crédito a un cliente, el monto que se le puede conceder, y el plazo en el cual deba cancelar la deuda. Si estas políticas son bien definidas, se podrá cumplir con una administración de crédito eficiente. (p.6).

Para tener políticas claras y efectivas, que ayuden a tener un análisis o planeación financiera, es necesario establecer los tiempos estimados y que los lineamientos que contengan las mismas garanticen el cobro para controlar los créditos otorgados. Para J. Pérez (2013) una política es una guía clara hacia dónde deben encaminarse todas las actividades de una misma clase, también es un lineamiento que permite tomar decisiones con respecto a situaciones rutinarias”. Son aplicables en la mayoría de los casos y sus excepciones sólo serán autorizadas por alguien competente. Para tal efecto, las políticas maximizan el nivel de utilidades obtenido por la organización, puesto que evitan retrasos, errores, al igual que pérdida de tiempo durante la ejecución de actividades. (p.28.)

2.3.4 Morosidad

La morosidad es aquella práctica en la que un deudor, persona física o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación. Un moroso, que es la persona que acusa o presenta morosidad, necesita de un documento contractual (contrato, factura, cheque y cualquier documento de cobro general) donde vengan reflejadas las condiciones y fechas de pago y cobro entre las partes. Por ello, no podemos decir que cualquier sujeto que no afronte sus obligaciones es moroso. (Pedrosa, 2020, s.p.)

Un estado morosidad se origina al no cumplir con los pagos requeridos dentro del tiempo estipulado acorde al vencimiento de una obligación, en este según las fechas de vencimiento de facturas comerciales. La morosidad mide el grado de demora en los pagos, por lo que suele ser una ratio de interés en el campo de las finanzas, así como en las transacciones comerciales.

2.4 Objetivos financieros y económicos

Estos objetivos en una empresa dan a conocer los fines relacionados con las finanzas y que por medio de estos se cumple con objetivos generales de la empresa, es esencial para la determinación de medidas oportunas para las mejoras previstas. Dentro de estos objetivos se pueden mencionar estabilidad de precios, ser generadores de empleo, equilibrio comercial, entre otros.

Uno de los principales problemas en la gestión del dinero es la carencia de objetivos financieros. Cuando la persona o empresa no se plantea metas a alcanzar recorre un camino sin propósito, por lo tanto, se está desarrollando actividades que al final no representan resultados significativos. A razón de que no existe un punto de referencia que determine el nivel de éxito de dicha acción. (J. Perez, 2015, s.p.)

Dentro de los principales objetivos esenciales se pueden mencionar los siguientes:

- Incremento de ingresos
- Incremento de la rentabilidad de los accionistas

- Control de las deudas

Dentro de este apartado no es posible dejar de mencionar el control financiero. Este es esencial para conocer las posibles desviaciones y tomar las medidas correctoras oportunas. Por tanto, son esos procesos y ajustes que permiten al director financiero comprobar si la planificación ha dado resultados acordes con los objetivos.

2.4.1 Razones financieras

Se refiere a indicadores utilizados para realizar comparativos entre periodos contables o económicos, así mismo, conocer el comportamiento que se ha obtenido y tomar como base para las proyecciones que se realicen para periodos posteriores. Un estado morosidad se origina al no cumplir con los pagos requeridos dentro del tiempo estipulado acorde al vencimiento de una obligación, en este según las fechas de vencimiento de facturas comerciales.

Suelen ser conocidas como indicadores o ratios financieros y son un mecanismo o método para medir la situación financiera actual de una empresa de una forma relativa con base en cierto criterio. Dicho en otras palabras, este indicador busca comparar la empresa en dos períodos históricos diferentes para medir su eficacia, cuantificar los cambios o para realizar proyecciones. (Euroinnova, 2022, s.p.)

2.4.1.1 Razón de liquidez

Esta razón se enfoca en evaluar y medir la liquidez como bien su nombre lo dice. es este un factor importante para el adecuado funcionamiento de las empresas. Para Gitman y Zutter (2022) En una empresa la liquidez se mide por medio de la capacidad que se tiene para cumplir con sus obligaciones a corto plazo; dicho de otra forma, es la solvencia de la posición financiera que tiene la empresa y la disponibilidad de dinero que tiene para pagar sus deudas. (p.65) Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Liquidez} = \text{activo corriente} / \text{pasivo corriente}$$

Fuente: elaboración propia

Esta se refleja en valores que no son absolutos, porque su interpretación se basa en sí el resultado del índice que se obtiene es positivo o negativo, si es negativo la empresa indica que sufre problemas de liquidez, aunque si fuera positivo se debe analizar cuantas veces se dispone de activos para cubrir las obligaciones a corto plazo.

2.4.1.2 Prueba ácida

La razón prueba ácida muestra como es la liquidez de una empresa a corto plazo, lo que significa la capacidad que se tiene para pagar sus deudas a corto plazo, sin incluir todos los activos corrientes. Su se encuentra en la siguiente tabla:

Tabla 2

Prueba ácida

$$\text{Prueba ácida} = (\text{activo corriente} - \text{inventarios}) / \text{pasivo corriente}$$

Fuente: elaboración propia

Para las compañías es importante contar con los recursos suficientes para cumplir con el pago a proveedores, empleados, entre otros. Así, este indicador sirve para determinar si la empresa cuenta con la capacidad de pago suficiente para sus operaciones diarias. (Grudemi, 2021, s.p.)

2.4.1.3 Razón del efectivo

Corresponde a un indicador financiero para medir la capacidad del pago de sus deudas a corto plazo sin la necesidad de vender un activo, para tomar en consideración únicamente el efectivo y sus equivalentes. Su fórmula es la siguiente:

Tabla 3

Razón del efectivo

$$\text{Razón de efectivo} = (\text{efectivo} + \text{equivalentes del efectivo}) / \text{pasivo corriente}$$

Fuente: elaboración propia

El ratio de efectivo o cash ratio es un indicador financiero que mide la capacidad de la empresa para hacer frente rápidamente a sus obligaciones en el corto plazo. Esto, sin la necesidad de vender ningún activo. Para calcular el cash ratio, se toma en consideración solo el efectivo y sus equivalentes en el numerador. Asimismo, en el denominador, va el pasivo corriente que son todos los compromisos que deben cumplirse en el futuro próximo. (Arias, 2022, s.p.)

2.4.1.4 Rotación de cuentas por cobrar

Mide la circulación de las cuentas por cobrar, y su valor indica las veces en el año que los créditos otorgados por ventas fueron recuperados, en otras palabras, cuántas veces una empresa logra convertir sus activos en liquidez, indica cuántas veces se cobra durante el tiempo definido, así como cuanto se tardan los clientes en realizar los pagos correspondientes a su deuda. Su fórmula es la siguiente:

Tabla 4

Rotación de cuentas por cobrar

Rotación de cuentas por cobrar = ventas netas / promedio de cuentas por cobrar

Fuente: elaboración propia

Es importante porque determina el número de veces que se posee para saldar una obligación, la fluidez de este puede otorgar un déficit de liquidez o una capacidad de pagar y manejar mejor las negociaciones al poseer una buena rotación y manejo de las cuentas por cobrar. Mide la recuperación como tal de los créditos otorgados en el periodo de tiempo. (Olivares, 2021, s.p.).

2.4.1.5 Rotación de cuentas por pagar

En una planificación administrativa y financiera, es importante establecer límites tanto para las cuentas por cobrar como para las cuentas por pagar, estas últimas para validar si se cuenta con los recursos necesarios para el pago de obligaciones e indagar cuando no se pueda los elementos que impiden que no exista disponibilidad de pago.

Tabla 5
Rotación de cuentas por pagar

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \text{costo de ventas} / \text{cuentas por pagar}$$

Fuente: elaboración propia

El índice de rotación de cuentas por pagar es una medida de liquidez a corto plazo utilizada para cuantificar la tasa a la que una empresa paga a sus proveedores. La rotación de cuentas por pagar muestra cuántas veces una empresa paga sus cuentas por pagar durante un período. (Ricardo, 2021)

Al igual que las cuentas por cobrar, es necesario conocer cuántas veces se rotan las cuentas por pagar, para establecer tiempos estimados que se puedan cumplir con los proveedores para no dañar ningún tipo de relación comercial con los mismos.

2.4.1.6 Periodo promedio de cobro

A través de este indicador, es posible mediante los días establecer los parámetros que se acoplen a la operación de la empresa, para conocer los números de días que se fía a los clientes y las categorías de cada uno de ellos para la empresa.

Tabla 6
Período promedio de cobro

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \text{CxC Comerciales} * 365 / \text{Ventas Anuales}$$

Fuente: elaboración propia

Este ratio expresado en días es muy importante conocerlo y controlarlo desde cualquier departamento financiero de una empresa, pues en él se basa la gestión de tesorería de esta. No obstante, también es crucial conocerlo a la hora de analizar el estado financiero de una empresa. (Peiro, 2022).

El cálculo de esta razón es de utilidad para identificar la antigüedad promedio que presentan las cuentas por cobrar y por medio de este análisis se pueda evaluar las políticas de crédito y cobro e implementar las mejoras necesarias para obtener una mejor optimización de las políticas de las cuentas por cobrar y sus lineamientos.

2.4.1.7. Periodo promedio de pago

Es necesario que este periodo se lleve en conjunto con el de cobro, para establecer si se cuenta o no con dificultades financieras del pago de obligaciones, el punto normal sería primero recaudar el dinero de la venta de productos para luego pagar a los proveedores

Tabla 7

Período promedio de pago

$$\text{Período promedio de pago} = \text{cuentas por pagar} / \text{compras anuales} / 365$$

Fuente: elaboración propia

“El periodo medio de pago, se define como los días que de media tarda una empresa en pagar a proveedores”. (Peiro, 2022). Al analizar el resultado obtenido de este indicador, se puede analizar la política del pago de proveedores y las condiciones con las que se cuenta para optimizar la administración del efectivo o necesita ajustes importantes para la mejora de esta administración.

2.4.1.8 Rotación de Inventarios

Es uno de los indicadores como parte de la cadena de suministros, que refleja la frecuencia en que la empresa vende sus productos, es de vital importancia para las empresas que venden productos perecederos. Se puede decir también que son las veces en que se han renovado las existencias durante un período de tiempo, regularmente en un año.

Rotación de inventarios

$$\text{Rotación de inventarios} = \text{Costo de ventas} / \text{Inventarios}$$

Fuente: elaboración propia

La rotación del inventario (también rotación de stock o existencias) es la cantidad de veces que el inventario se vende o se consume en un determinado período de tiempo, generalmente un año. La rotación del inventario generalmente se mide en el nivel de SKU (unidad de mantenimiento de stock) o se promedia en un nivel más agregado. (Vermorel, 2020, s.p.).

El resultado obtenido mediante este indicador es importante para la toma de decisiones, mediante la evaluación de la efectividad de su rotación o los ajustes necesarios, principalmente si genera costos implícitos por su almacenamiento o caducidad en las bodegas de la empresa.

2.5 Capital de trabajo

Existen dos conceptos importantes de capital de trabajo: capital de trabajo neto y capital de trabajo bruto. Cuando los contadores usan el término capital de trabajo, en general se refieren al capital de trabajo neto, que es la diferencia de dinero entre los activos y los pasivos corrientes. Ésta es una medida del grado en el que la empresa está protegida contra los problemas de liquidez. Sin embargo, desde un punto de vista administrativo, tiene poco sentido hablar de intentar manejar activamente una diferencia neta entre los activos y los pasivos corrientes, en particular cuando esa diferencia cambia de manera continua.

Por otro lado, los analistas financieros, cuando hablan de capital de trabajo, se refieren a activos corrientes. Por lo tanto, su atención está en el capital de trabajo bruto. Puesto que tiene sentido para los directores financieros participar en la tarea de proveer la cantidad correcta de activos corrientes para la empresa en todo momento, adoptaremos el concepto de capital de trabajo bruto. Conforme se desarrolle el estudio de la administración del capital de trabajo, nuestro interés se centrará en considerar la administración de los activos corrientes de la empresa —a saber, valores en efectivo y comerciales, cuentas por cobrar e inventarios— y el financiamiento (en especial los pasivos corrientes) necesario para apoyar los activos corrientes. (Van y Wachowicz, 2010, p.206)

El capital de trabajo no es más que el efectivo de una empresa, intereses financieros e inversiones realizadas a corto plazo, es decir, el denominado activo corriente, también es identificado como la liquidez que posee una empresa para cubrir sus obligaciones con los proveedores, para mantener activa la operación.

2.5.1 Administración del efectivo

Se refiere a los fondos que una empresa conserva y que se puede utilizar para su desembolso inmediato. Esto incluye la cantidad que una empresa tiene en su cuenta de cheques, así como la cantidad de monedas y billetes reales que posee. El efectivo es un activo ocioso que no genera utilidades, y que se requiere para pagar cuentas. Cuando es posible, se debe poner a trabajar el dinero, invertir en activos con rendimientos esperados positivos.

El efectivo es necesario para las operaciones de negocios, porque los pagos se deben hacer efectivo y las entradas de efectivo se depositan en una cuenta; es necesario contar con un fondo bancario para compensación de cheques y asesoría de administración del efectivo. (Besley, 2008, p.571.)

2.5.2 Administración del crédito

La administración efectiva del crédito es muy importante porque una cantidad excesiva de crédito es costosa en términos en la inversión en cuentas por cobrar y su mantenimiento, mientras que una cantidad demasiado pequeña de crédito podría generar que se perdieran ventas lucrativas. Tener cuentas por cobrar implica costos directos e indirectos, pero también representa un importante beneficio; otorgar crédito debe aumentar las utilidades. Por tanto, a efecto de maximizar la riqueza de los accionistas, un director de finanzas debe tener como administrar con efectividad las actividades de crédito de la empresa. (Besley, 2008, p.583.)

La administración del efectivo es primordial para llevar a cabo con eficiencias políticas establecidas de crédito, así como brindar opciones de pago a los clientes en dado caso no sea posible realizar los pagos, y de esta forma mantener a los clientes y a la vez apoyarlos a realizar sus pagos lo antes posible, en casos extremos.

2.5.3 Política de crédito

Las principales variables confortables que afectan la demanda de los productos de una empresa son los precios de venta, la calidad del producto, la publicidad y la política de crédito de la empresa. Son métodos que se utilizan para cobrar las cuentas a crédito y los procedimientos que se deben llevar a cabo para supervisar el crédito.

Las normas de crédito se refieren a la solidez y a la calidad crediticia que un cliente debe exhibir a efecto de calificar para que se otorgue un crédito. Las normas de crédito de la empresa se aplican para determinar cuáles clientes califican para los términos regulares crédito y el monto de este que cada cliente debe recibir. Por otra parte, se encuentran los términos del crédito, son las condiciones que regulan las ventas a crédito, en especial en relación con los convenios de pago. La política de cobranza se refiere a los procedimientos que la empresa sigue para solicitar el pago de sus cuentas por cobrar. La empresa debe terminar la fecha y la manera en que dará notificación de la venta a crédito al comprador. (Besley, 2008, p.583.)

2.5.4 Políticas y procedimientos de cobranza

Estas políticas corresponden a una combinación de los procedimientos de cobros que se llevan a cabo para solicitar los pagos correspondientes. Estos procedimientos incluyen envío de cartas y correos, llamadas telefónicas, visitas personales y acción legal. Una de las variables principales de la política es la cantidad de dinero gastado en los procedimientos de cobranza. Dentro de un intervalo, para una entidad relativa mayor de gasto, menor será la proporción de pérdidas por deudas incobrables y más corto el periodo promedio de cobro. (Van y Wachowicz, 2010, p.255.)

El tener una cuenta por cobrar no es constancia que esta sea pagada por los clientes y por este motivo es importante tener políticas bien definidas, por ejemplo, para localizar a un cliente de ser necesario, contar con documentación que cuente con la información detallada de cada uno de los clientes.

2.5.5 Análisis del solicitante del crédito

Una vez que la empresa ha establecido los términos de venta que ofrecerá, debe evaluar a los solicitantes de crédito individuales y considerar las posibilidades de una deuda incobrable o de un pago lento. El procedimiento de evaluación del crédito incluye tres pasos relacionados: obtener información del solicitante, analizar esta información para determinar la solvencia del solicitante y tomar la decisión de crédito. La decisión de crédito, a la vez, establece si debe extenderse el crédito y cuál es el límite de éste. (Van y Wachowicz, 2010, p.258.)

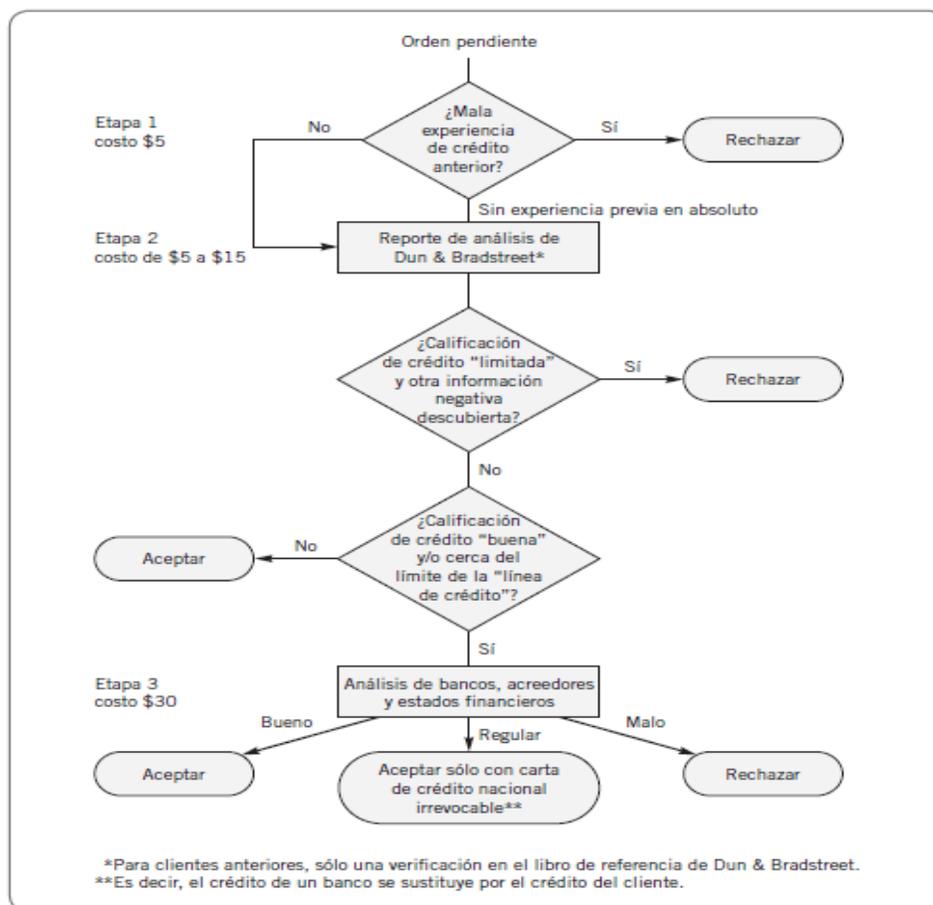
Es importante que toda la información proporcionada por los clientes sea corroborada y confirmada, y de esta forma prevenir que los clientes puedan desaparecer con una cuenta por cobrar elevada y que no se pueda contactar nuevamente debido que haya brindado información errónea y esta no se haya confirmado.

La cantidad de información recolectada debe determinarse en relación con la ganancia esperada de una orden y el costo de investigación. Debe hacerse un análisis más completo sólo cuando existe la posibilidad de que cambie una decisión de crédito basada en la etapa anterior de investigación. Cada etapa progresiva de investigación representa un costo que sólo se justifica si la información obtenida tiene valor para cambiar la decisión anterior.

2.5.6 Análisis del crédito

En la figura 1 se muestra el proceso de investigación secuencial, para determinar si un cliente es candidato para optar a un crédito de la empresa, Se han desarrollado enfoques cuantitativos para estimar la capacidad de los negocios para cumplir con un crédito otorgado; sin embargo, la decisión final para la mayoría de las compañías que extienden créditos comerciales (los que concede un negocio a otro) recae en el juicio del analista de crédito al evaluar la información disponible. (Van y Wachowicz, 2010, p.262.)

Figura 1
Análisis de crédito



Fuente: Tomado del libro Fundamentos de Administración Financiera décimo tercera edición, por (Van y Wachowicz, 2010, p.262.)

2.6 Método Crítico

Es un método simplificado para elaborar el balance general proforma. Mediante este método se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general, algunos como porcentaje de ventas y otros por suposición de la administración y el financiamiento externo de la empresa se usa como cifra de equilibrio o de ajuste. (Solares, 2020, s.p.)

El método crítico es utilizado por personas que cuentan con un amplio conocimiento sobre el tema objeto de estudio, por lo que les permite ejecutar de una forma adecuada los procedimientos y mejoras a realizar sobre la propuesta y proyecciones que se realicen.

3. METODOLOGÍA

El capítulo de la metodología comprende a detalle la explicación de qué y cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionada con la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa en la industria alimentaria.

3.1 Definición del problema

Para la administración de una empresa es indispensable conocer la forma en la que se lleva a cabo la operación de esta, para tomar decisiones y establecer estrategias de mejora. Una parte importante de esto es evaluar la gestión de las cuentas por cobrar, la rotación que estas tienen y generar liquidez para la empresa.

La empresa cuenta con una amplia gama de productos alimenticios, los cuales son distribuidos dentro de sus principales clientes que los conforman cadenas de restaurantes, heladerías, pastelerías, hoteles y otros clientes individuales principalmente en Guatemala, es importante mencionar que cada uno de estos clientes cuenta con diferentes métodos de pago, así como diferentes días de crédito para hacer efectivo el pago correspondiente a facturas de productos despachados, sin embargo, dentro de la cartera de clientes se dan ciertas excepciones, en el que se puede mencionar que los dueños de estas empresas mantiene una relación de amistad con el gerente general y dueño de la empresa en cuestión, por la cual se tienen consideraciones tales como entregar producto sin recibir abonos a las deudas, estos clientes en específico en ocasiones si es posible ni realizar el cobro administrativamente, y esto afecta directamente la liquidez y el incremento de la antigüedad de saldos vencidos de la cartera, resulta contraproducente para el manejo adecuado de la cuentas por cobrar.

El problema de la empresa es que no cuenta con un departamento independiente encargado de los créditos y cuentas por cobrar, todo el proceso se encuentra a cargo de una única persona que se encuentra jerárquicamente bajo la gerencia de ventas, da un resultado negativo para la gestión, debido que para esta área su objetivo principal es vender, sin prestarle la atención necesaria a los clientes que se encuentran en estado moroso y se liberan nuevos pedidos, y se incrementa el adeudo.

Esta problemática gira a que actualmente no cuentan con una adecuada gestión de cuentas por cobrar, lo que ha provocado que clientes con cuentas por cobrar elevadas no se hayan podido contactar nuevamente para el cobro correspondiente, y esto debido a que no se analizan los otorgamientos de créditos ni se maneja una base de datos de estos, tampoco se les brinda un seguimiento adecuado a las cuentas por cobrar, ni un resguardo responsable de las contraseñas de cobro. La inexistencia de políticas de crédito incide directamente en la liquidez de la empresa.

Todo lo anterior mencionado ha provocado que la empresa no cuente con una liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo y esto a su vez provoca que la operación presente atrasos en producción, despachos, pago de planilla a colaboradores, liquidaciones, incrementa a su vez las cuentas por pagar. Otro punto importante que genera la problemática de la empresa es que no cuentan con un análisis financiero adecuado a los estados financieros.

3.2 Delimitación del problema

Se realizará a través de un método no experimental, se evaluará la gestión de las cuentas por cobrar y realizará una propuesta de mejora para incrementar la liquidez en la empresa.

3.2.1 Unidad de análisis

Se realizó la investigación en una empresa que se dedica a la producción de productos alimenticios, para ser utilizados como materias primas para sus clientes y no como producto terminado para el consumidor final, se encuentra ubicada en la ciudad de Guatemala.

3.2.2 Período histórico

Para definir el período cronológico se analizaron los estados financieros e información específica de las cuentas por cobrar de los períodos 2019 a 2021 y se proyectarán con la propuesta presentada los años 2022 y 2023.

3.2.3 Ámbito geográfico

La investigación se llevó a cabo en la empresa objeto de estudio ubicada en el municipio de Guatemala, departamento de Guatemala

3.3 Objetivos

Los objetivos que se presentan a continuación dan a conocer el propósito de la investigación y los objetivos y propósitos que se desean alcanzar, por lo que se desarrolla un objetivo general objetivos específicos los cuales muestran la secuencia en la presente investigación

3.3.1 Objetivo general

El objetivo desarrollado para la solución de la problemática es el siguiente:

Realizar un análisis financiero y administrativo de la gestión de cuentas por cobrar y medir su incidencia en los niveles de liquidez, en una empresa de la industria alimenticia, durante el periodo de 2019 a 2021, en la ciudad de Guatemala.

3.3.2 Objetivos específicos

Para alcanzar el objetivo general se presentan los siguientes objetivos específicos:

1. Realizar una indagación de los estados financieros a través del análisis vertical y horizontal de los períodos de 2019 a 2021 para detectar deficiencias en la gestión de las cuentas por cobrar y su impacto financiero.
2. Identificar mediante razones financieras de liquidez la realidad del funcionamiento de la empresa y la capacidad con la que cuenta para cumplir con sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo.
3. Analizar la política de créditos y cobros y proponer mejoras de estas para alcanzar la optimización de la cartera y la disminución de la morosidad de los clientes.
4. Realizar una proyección de estados financieros para los años 2022 y 2023 por el método crítico con implementación de mejoras generales en la empresa y aplicación de política de créditos y cobros.

3.4 Justificación

El desempeño con el que cuenta la empresa objeto de estudio que se dedica a la producción de alimentos en la ciudad de Guatemala, ha provocado que está actualmente no cuente con una adecuada liquidez para pagar sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo, afecta directamente la situación financiera, por lo que es justificable que se implementan actualizaciones en las políticas de créditos y cobros para lograr la reducción de morosidad con la que se cuenta. Así como implementar diferentes diagnósticos para la evaluación financiera para una oportuna toma de decisiones.

El presente trabajo se llevó a cabo con el fin de evidenciar las deficiencias con las que se llevan a cabo, las cuales impactan directamente en la liquidez en la empresa, por lo tanto, en los resultados financieros, por lo que fue necesario diseñar una propuesta de mejora para implementar estrategias que permitan un mejor control en la gestión de las cuentas por cobrar y mejorar la liquidez de la empresa.

3.5 Ámbito de aplicación

Para el trabajo profesional de graduación, se evaluó como unidad de análisis una empresa que se dedica a la producción de productos alimenticios en la ciudad de Guatemala.

Acorde al análisis realizado de la unidad objeto de estudio se aplicó la técnica de entrevista, la cual fue realizada a la persona encargada, al contador general para recopilar información del control y la gestión que se trabaja actualmente con respecto a las cuentas por cobrar, identificar debilidades y brechas abiertas en este proceso.

3.6 Técnicas e instrumentos utilizados

Este apartado sirve para dar a conocer las técnicas y los instrumentos que fueron implementados para la recopilación y análisis de la información necesaria para llegar a la problemática que fue planteada.

3.6.1 Técnicas e instrumentos documentales

Estos son de suma importancia para soportar la teoría de la investigación realizada, las cuales fueron fundamentales para el desarrollo de los antecedentes y marco teórico. Se aplicaron técnicas de resumen, fichaje y subrayado de para controlar de forma adecuada y ordenada para realizar el análisis correspondiente para desarrollar el objetivo general presentado.

3.6.2 Técnicas e instrumentos de campo

Para la recolección de información se llevaron a cabo técnicas e instrumentos para lograr el alcance de los objetivos específicos, para la obtención de esta información se llevó a cabo lo siguiente:

a) Una de las técnicas utilizadas fue el análisis de los documentos electrónicos proporcionados, estos son los instrumentos analizados, dentro de los que se puede mencionar el estado de resultados, balance de situación financiera, los cuales fueron analizados por medio de la implementación de análisis vertical y horizontal y análisis de razones financieras de liquidez.

b) La entrevista fue otra de las técnicas utilizadas para recopilar información, se utilizó como instrumento, una guía de instrumento no estructurada, la cual se encuentra conformada por una serie de cuestionamientos que se realizó al contador general, es utilizada para el análisis de cada uno de los datos obtenidos.

3.7 Resumen del procedimiento aplicado

La presente investigación corresponde a una investigación aplicada la cual se realizó con un enfoque cuantitativo de tipo aplicada en el cual se puso en práctica los conocimientos adquiridos, para el diseño de la investigación no experimental. Se llevó a cabo a través de las fases de investigación científica, las cuales son, exploratoria, descriptiva y explicativa, dentro de las cuales se llevaron a cabo técnicas e instrumentos de investigación.

En la fase exploratoria, se planificó cómo y quiénes serían las personas idóneas para brindar la información necesaria para la investigación, seguidamente se procedió con la recopilación de información y evidencias de los procesos a investigar. En la siguiente fase, descriptiva, se procedió a implementar las técnicas que más se apegaban a las posibilidades para indagar con las personas involucradas en esta gestión. Por último, en la fase explicativa se dieron a conocer los resultados obtenidos y como se encuentra la empresa actualmente, así como las deficiencias con las que se llevan a cabo los procesos.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo se abordan los resultados de la investigación con relación al análisis financiero y administrativo de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en los niveles de liquidez, en una empresa de la industria alimenticia, durante el periodo de 2019 a 2021, en la ciudad de Guatemala.

Los resultados se estructurarán de acuerdo con los objetivos específicos planteados, para los cuáles se realizó una indagación sobre cuáles serían las mejores herramientas de análisis detallado para la comprensión y brindar una respuesta al problema planteado.

4.1 Análisis de estados financieros

Para realizar un análisis a los estados financieros, que diera lugar a comparar y visualizar los cambios en las operaciones de la empresa, así como medir su desempeño fue necesario utilizar los siguientes métodos.

4.1.1 Análisis horizontal de estado de resultados

Análisis que se llevó a cabo para identificar las variaciones que se han tenido durante el periodo analizado, los cuales son comparables entre ellos para utilizar esta herramienta; con el objetivo de verificar el comportamiento de la empresa, y el desempeño durante los periodos de una forma detallada de acuerdo con su estructura y la naturaleza del giro de la empresa.

También es importante mencionar que una función importante de este análisis es lograr detectar los rubros del estado financiero que se han reflejado una disminución en su desempeño y que afectará directamente a los objetivos que la empresa se ha planteado. Desde el punto de vista financiero y administrativo se podrá definir si las políticas con las que la empresa cuenta son las adecuadas, o bien si se han puesto en práctica en el momento oportuno para realizar mejoras en los procesos que permitan alcanzar estos objetivos plasmados en el desarrollo de las diferentes operaciones que se lleven a cabo. En la siguiente tabla se presenta el análisis horizontal comparativo realizado durante el periodo histórico analizado.

Tabla 8
Análisis horizontal del estado de resultados
Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019
Cifras expresadas en quetzales

Descripción	Saldos al 31-dic-2021	Saldos al 31-dic-2020	Variación, aumento (disminución)	%	Saldos al 31-dic-2019	Variación, aumento (disminución)	%
Ingresos							
Ventas	9,518,183	7,102,173	2,416,010	34%	10,845,215	(3,743,042)	-35%
Costo de ventas	7,198,823	5,527,256	1,671,568	30%	8,202,485	(2,675,229)	-33%
Utilidad bruta en ventas	2,319,359	1,574,917	744,442	47%	2,642,730	(1,067,812)	-40%
Gastos de operación	2,148,963	1,549,117	599,846	39%	2,231,279	(682,162)	-31%
Utilidad en operación	170,396	25,801	144,596	560%	411,451	(385,650)	-94%
Otros gastos e (ingresos) netos	77,489	87,989	(10,500)	-12%	98,489	(10,500)	-11%
Utilidad antes de impuesto	92,908	(62,188)	155,096	-249%	312,962	(375,150)	-120%
Impuesto sobre la renta	23,227	-	23,227		78,241	(78,241)	-100%
Utilidad neta del año	69,681	(62,188)	131,869	-212%	234,722	(296,910)	-126%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

De acuerdo con el análisis horizontal comparativo en la tabla No. 4.1 se evidenció que las ventas en el año 2021 con relación al año anterior presentaron un incremento del 34% equivalente a 2.4 millones esto debido a que la nueva normalidad permitía que los comercios permanecieron abiertos al consumidor y aunque continuaban con aforo limitado, las ventas se normalizan por la nueva etapa que marcó la vacunación desde febrero 2021 contra la lucha de la pandemia, razón por la que las ventas se encontraban técnicamente estables.

Mientras que del 2020 tuvieron una disminución del 35% con relación al año anterior, lo que equivale a Q3.7 millones de quetzales esto derivado a la coyuntura a nivel mundial de COVID-19 debido a que dentro de las disposiciones que el gobierno de Guatemala

implementó fue el cerrar ciertos comercios para evitar la propagación del virus, sobre todo el área de restaurantes donde se encontraban los principales clientes de la empresa, los principales: restaurantes de comida rápida, pastelerías, heladerías, entre otros y si bien es cierto que la población seguía consumiendo en servicio a domicilio la gran mayoría no consumía los alimentos derivados de los productos producidos por la empresa, principalmente lo relacionado a repostería.

En su mayoría de clientes se quedaron con el stock que ya contaban a la fecha del cierre del país y disminuyeron su consumo considerablemente, y esto fue a impactar directamente en las ventas de la empresa.

El costo de ventas en el año 2021 con relación al año anterior incrementó con relación directa a las ventas que se incrementaron en Q1.6 millones, con el año 2020 se muestra una disminución de Q2.6 millones con relación al 2019 debido a disminución que sufrieron las ventas en el primer año de pandemia donde los costos de ventas se mantuvieron en la medida de lo posible de acorde a lo vendido y a pesar de que algunas materias primas y en una economía parcialmente cerrada se trató de tener esa sostenibilidad.

Aunque es importante mencionar que no fue proporcional a la disminución de las ventas debido que en este año se adquirió materia prima como leche, harinas, pasta de tomate, material de empaque, a costos más elevados tanto de importación como locales, el atraso de los embarques provocado por el cierre de fronteras también afectó directamente el costo de ventas, incrementa los gastos de internación. Se llevó a cabo la suspensión de contratos laborales a la mano de obra directa pero la pandemia provocó incremento en otros costos importantes que afectan directamente el costo de ventas como fletes y almacenaje.

La utilidad bruta en ventas en el 2020 con relación a 2019 disminuyó un 40% que equivale a Q1 millón de quetzales esto a causa del incremento del costo de ventas no proporcional a la disminución que se reflejó en las ventas. Para el año 2021 la utilidad bruta en ventas incrementó un 47% equivalente a Q744 mil quetzales, sin embargo, en el 2021 a pesar de que fue el año del retorno a la nueva normalidad a nivel nacional e internacional y con

relación a las condiciones específicas del país, no se logró alcanzar una utilidad bruta en ventas similar al año 2019.

Los gastos de operación en el año 2020 respecto al 2019 se refleja una disminución que representa 31% equivalente a Q682 mil, que si bien se refiere a la disminución de actividades y restricciones de horarios que tenía el país como parte del confinamiento, la disminución no es proporcional a la disminución de las ventas debido que se incrementaron gastos como el transporte de personal por la falta de transporte público o poco acceso al mismo, gastos en insumos proporcionados a los colaboradores como mascarillas, gel, desinfectante, alcohol, implementación de equipo para la medición de temperatura, desinfección de vestuario en todas las áreas que integraban la empresa. Así como la restructuración de algunas áreas físicas de la empresa para mitigar el contagio entre los colaboradores que permitiera continuar con la operación de la empresa en la medida de lo posible.

En el año 2021 con relación al año anterior se refleja un incremento de del 39% lo que equivale a Q599 mil, los gastos volvieron a incrementar en esta proporción debido a retomar las labores con más normalidad, en donde el país se encontraba con menos medidas de confinamiento, por lo que las rutas de distribución se podían realizar en sus jornadas completas con incremento de combustibles, incentivos a personal, servicio de telefonía, energía eléctrica y agua por el uso de las instalaciones en mayor número de horas que en el año 2020, el transporte a empleados siguió activo por la falta de transporte público normal.

Los otros gastos e ingresos netos representan una disminución en ambos años 2020 y 2021 debido a la rebaja en los intereses de los préstamos conforme se han realizado los abonos de las cuotas de este, representa un 12% que equivale a Q10.5 mil de cada año.

Con los resultados obtenidos que se pudo observar en el análisis horizontal del estado de resultados, las principales variaciones de acuerdo al giro del negocio fueron originadas en las ventas y el costo de ventas, en las cuales se representa la principal fragilidad de la empresa para el año 2020 debido a que este fue un año atípico y todo lo implicado a la coyuntura de la crisis sanitaria a nivel mundial del COVID-19, en el cual las ventas

fueron afectadas debido al cierre de operaciones momentáneo de los principales clientes así como el impacto al costo de ventas que no fue de forma proporcional a las ventas debido que este fue afectado directamente incrementan ciertos costos del costo de ventas.

Con poca capacidad de respuesta de la empresa para generar mayores ingresos a pesar de la pandemia con otras estrategias que se pudieran utilizar para aumentar los ingresos en el área de restaurantes en dónde prevalecía el servicio a domicilio y aprovechar esa cadena de suministro donde los consumos y tendencia de los clientes que se ajustaban de forma clara en medio de la coyuntura del país y toda la adaptación al cual pertenece la empresa.

4.1.2 Análisis horizontal del estado de situación financiera

Este análisis fue realizado para completar de verificar el panorama financiero de la empresa y el impacto que este pudo haber tenido con los cambios analizados en el estado de resultados del periodo histórico, validar si existen variaciones que sean significativas y que evidencian la mala gestión de las cuentas por cobrar que la empresa cuenta a la fecha. Este análisis se ha realizado con base a lo administrativo y financiero para determinar si es el proceso administrativo que actualmente se realiza es el adecuado para el apto funcionamiento de la empresa.

En la tabla 9 se presenta el análisis horizontal comparativo realizado en el periodo de tiempo definido.

Tabla 9
Análisis horizontal estado de situación financiera
Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”
Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019
Cifras expresadas en quetzales

Descripción	Saldos al 31-dic-2021	Saldos al 31-dic-2020	Variación aumento (disminución)	%	Saldos al 31-dic-2019	Variación aumento (disminución)	%
a	b	c	d = (b - c)	e = (d/c)	f	g = (c - f)	h = (f/g)
Activo							
Corriente							
Caja y bancos	256,842	205,158	51,684	25%	301,940	(96,782)	-32%
Clientes - neto	4,255,455	3,109,188	1,146,266	37%	5,109,035	(1,999,847)	-39%
Cuentas por cobrar relacionadas CP	102,745	154,898	(52,153)	-34%	167,483	(12,585)	-8%
Otras cuentas por cobrar	128,427	163,254	(34,827)	-21%	194,578	(31,324)	-16%
Inventarios	2,264,234	2,087,546	176,688	8%	2,578,809	(491,262)	-19%
Total activo corriente	7,007,703	5,720,045	1,287,658	23%	8,351,844	(2,631,800)	-32%
No corriente							
Cuentas por cobrar relacionadas LP	1,028,945	1,282,350	(253,405)	-20%	1,082,350	200,000	18%
Propiedad, maquinaria y equipo - neto	3,201,321	3,445,365	(244,044)	-7%	3,714,893	(269,528)	-7%
Otros activos	522,478	489,325	33,153	7%	578,134	(88,809)	-15%
Total activo no corriente	4,752,744	5,217,040	(464,296)	-9%	5,375,378	(158,338)	-3%
Total del activo	11,760,447	10,937,085	823,362	8%	13,727,222	(2,790,137)	-20%
Pasivo							
Corriente							
Proveedores	3,851,259	2,808,761	1,042,498	37%	4,681,276	(1,872,515)	-40%
Cuentas por pagar relacionadas CP	2,353,451	2,401,179	(47,728)	-2%	2,723,915	(322,736)	-12%
Otras cuentas por pagar	1,256,948	1,194,985	61,963	5%	1,394,642	(199,657)	-14%
Préstamos bancarios	150,000	150,000	-	0%	150,000	-	0%
Total pasivo corriente	7,611,658	6,554,925	1,056,733	16%	8,949,833	(2,394,908)	-27%
No corriente							
Préstamos bancarios	528,410	678,410	(150,000)	-22%	828,410	(150,000)	-18%
Provisión para indemnizaciones	299,730	290,692	9,038	3%	352,210	(61,518)	-17%
Cuentas por pagar relacionadas LP	1,072,034	1,234,123	(162,089)	-13%	1,355,645	(121,522)	-9%
Total pasivo no corriente	1,900,174	2,203,225	(303,051)	-14%	2,536,265	(333,040)	-13%
Total del pasivo	9,511,832	8,758,150	753,682	9%	11,486,099	(2,727,949)	-24%
Patrimonio							
Capital social	1,500,000	1,500,000	-	0%	1,500,000	-	0%
Utilidades retenidas	748,615	678,935	69,680	10%	741,124	(62,189)	-8%
Total del patrimonio	2,248,615	2,178,935	69,680	3%	2,241,124	(62,189)	-3%
Suma del pasivo y patrimonio	11,760,447	10,937,085	823,362	8%	13,727,222	(2,790,138)	-20%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Según el análisis horizontal realizado en la tabla 10 del estado de situación financiera al 31 de diciembre de los años 2021, 2020 y 2019, se observó primeramente el activo corriente en donde se puede observar que caja y bancos disminuyó en un 32% lo que equivale a Q96 mil, y en el año 2021 incrementó con relación al año anterior un 25% correspondiente a Q51 mil, este saldo que queda en caja y bancos regularmente es utilizado como parte de una reserva para el pago de la segunda parte de aguinaldo pagado a los colaboradores en el mes de enero del año siguiente, se maneja de esta forma debido que las primeras tres semanas son pocos los clientes que hacen efectivo su pago sobre facturas vencidas, donde la mayoría sobrepasa los 90 días de crédito.

Los clientes netos en el año 2020 con relación al año 2019 tuvieron una disminución del 39% correspondiente a Q2 millones y en el año 2021 incrementaron un 37% lo que equivale a Q1.1 millones, a pesar de que las cuentas por cobrar han disminuido y aumentado respectivamente tal como el comportamiento de las ventas esta relación no ha sido proporcional debido que se ha mantenido elevada la cuenta por cobrar esto debido a ineficiente gestión de cuentas por cobrar que la empresa mantiene a la fecha, donde la cuenta por cobrar del año 2021 respecto al 2019 que son años relativamente comparables ante la normalidad que se conocía antes del inicio de la pandemia, en el año 2021 que hubieron menos ventas existe una relación similar con las ventas a la del año 2019, donde las ventas fueron mayores, por lo que se establece un incremento considerable, lo que afecta directamente un deterioro del flujo de efectivo que maneja la empresa para la liquidación de sus deudas a corto plazo, este rubro uno de los más importantes dentro del activo corriente, que puede generar una muestra de desarrollo y buen progreso para la empresa ya que trata directamente con los clientes que se poseen o estrictamente todo lo contrario.

Los inventarios en el año 2020 representan una disminución del 19% lo que equivale a Q491 mil esto debido a que en el año 2019 se mantenía un stock alto para cubrir las necesidades de los clientes en corto plazo, sin embargo, en el año 2020 no fue posible mantener la estructura de mínimos y máximos debido a que fue necesario producir según las pocas solicitudes de los clientes esto por la incertidumbre en las compras que no se realizan de forma constante y representaban variaciones constantes por la coyuntura en

este año, para el año 2021 incrementaron con relación al 2020 un 8% que corresponde a Q176 mil, en este año ya fue posible incrementar en cantidades pequeñas el stock de inventarios debido que las ventas fueron constantes y estables con relación al año anterior y esto permitió que pudieron mantener a los clientes que con regularidad realizaban pedidos y evitar atrasos en despachos. De igual forma el control en las compras de materia prima fue más estricto por lo que se redujeron para evitar la obsolescencia en los mismos y mejorar el control sobre los mismos, así como la salvaguarda de activos importantes para la empresa.

En el activo no corriente se puede observar que las cuentas por cobrar relacionadas a largo plazo del año 2020 con el 2019 cuenta con un incremento del 18% por Q200 mil y en el año 2021 se refleja una disminución del 20% que son Q253 mil, lo cual corresponde a pagos que fueron efectivos en este año para las relacionadas

En el rubro de propiedad planta y equipo se ve reflejado una disminución en el año 2020 del 7% por Q269 mil con relación al año anterior esto como resultado de las depreciaciones correspondientes dentro del año, asimismo, en el año 2021 la disminución corresponde al 7% correspondiente de igual forma a las depreciaciones realizadas, en estos años no se realizaron altas ni bajas de propiedad planta y activos.

En el pasivo corriente, los proveedores en el año 2020 reflejan una disminución del 40% que equivale a Q1.8 millones, esto debido a que las compras disminuyeron debido a la coyuntura de la pandemia COVID-19, es importante mencionar que esta disminución no fue proporcional con relación a las ventas debido a que al no contar con la liquidez necesaria y no cumplir con las condiciones establecidas para el pago a los proveedores, fue necesario que se buscaran nuevos proveedores de ciertas materias primas y material de empaque con precios más elevados que los que se manejaban con los proveedores habituales afecta directamente el costo de ventas y la ganancia marginal del año, para cubrir con lo requerido según las pocas solicitudes de clientes. En el año 2021 se observa un incremento del 37% con relación al año 2020 que representa Q1 millón, el incremento con relación a lo que se tenía en el año 2019 se generó debido a que se traía el mismo inconveniente de no cumplir con la totalidad de los pagos acordados a los proveedores

por la falta de liquidez dentro de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo.

Las cuentas por pagar relacionadas a corto plazo muestran una disminución del 12% Q322 mil lo que indica que dentro de los primeros tres meses se realizaron pagos a las relacionadas y en el resto del año se detuvieron estos pagos debido a las medidas sanitarias contra la propagación del virus COVID-19, para ese momento era primordial el pago de planillas, liquidaciones parciales a personal dado de baja en este período y proveedores, en el año 2021 disminuyó un 2% debido a que fue posible realizar cierta cantidad de pagos del adeudo que se tenía con estas y con el resto quedaron suspendidos los pagos como convenio interno entre relacionadas hasta tener un mejor panorama de la recuperación del año 2020. Lo mismo sucedió con las cuentas por pagar relacionadas a largo plazo.

Las otras cuentas por pagar contenidas por los impuestos (IVA, ISR, IGSS, retenciones, otros) en el año 2020 con relación al año anterior disminuyeron en un 14% lo que equivale a Q199 mil, mientras que en el año 2021 se ve reflejado un incremento del 5% con relación al año 2020 lo que equivale a Q61 mil. Lo que corresponde a los préstamos bancarios se ha mantenido debido a que las cuotas a corto plazo se han cancelado según correspondía para evitar generar intereses moratorios por atraso en pagos y no afectar el récord crediticio de la empresa, previene la necesidad de solicitar un nuevo préstamo. Mientras que en el pasivo no corriente en el rubro de préstamos bancarios a largo plazo la variación que se puede visualizar es la disminución del 18% y 22% respectivamente, ambos equivalentes a Q150 mil, que corresponde a los pagos que se fueron realizados que se encontraban como préstamos bancarios a corto plazo.

Con respecto a la provisión de indemnizaciones en el año 2020 se refleja una disminución con relación al año anterior del 17% equivalente a Q61.5 mil debido a que hubo bajas de personal en este año como consecuencia de la disminución en las ventas y las condiciones inadecuadas para sostener la cantidad de empleados de las diferentes áreas que laboraban en la empresa, para el 2021 se refleja únicamente un aumento del 3% debido a que no hubieron cambios en el personal, únicamente ciertas contrataciones

necesarias para la operación. Con relación al patrimonio de la empresa el capital social se ha mantenido sin tener ninguna variación durante este periodo, no se han pagado dividendos, ni aportaciones a capital.

4.1.3 Análisis vertical del estado de resultados

El análisis vertical del estado de resultado se llevó a cabo para conocer el comportamiento de cada uno de los rubros que conforman el estado financiero con base a las ventas realizadas dentro del período. Para comprender cómo se encuentra la estructura de este y de esta forma determinar el rubro con mayor impacto con las ventas y también evaluar el comportamiento del rendimiento según los resultados que se hayan obtenido y la variabilidad en el transcurso del periodo analizado, completa de esta forma el análisis horizontal previo realizado.

Con los datos obtenidos se logró un complemento para la evaluación del rendimiento de los años analizados, toma en cuenta una perspectiva financiera y administrativa para comprender si los resultados obtenidos fueron considerados como base para determinar decisiones. En la siguiente tabla se presenta el análisis vertical realizado.

Tabla 10

Análisis vertical del estado de resultados

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Del 1 de enero al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019

Cifras expresadas en quetzales

Descripción	Saldos al 31-dic-2020	%	Saldos 31-dic-2019	%	Saldos 31-dic-2018	%
Ingresos						
Ventas	9,518,183	100%	7,102,173	100%	10,845,215	100%
Costo de ventas	7,198,823	76%	5,527,256	78%	8,202,485	76%
Utilidad bruta en ventas	2,319,359	24%	1,574,917	22%	2,642,730	24%
Gastos de operación	2,148,963	23%	1,549,117	22%	2,231,279	21%
Utilidad en operación	170,396	2%	25,801	0%	411,451	4%
Otros gastos e (ingresos) netos	77,489	1%	87,989	1%	98,489	1%
Utilidad antes de impuesto	92,908	1%	(62,188)	-1%	312,962	3%
Impuesto sobre la renta	23,227	0%	-	0%	78,241	1%
Utilidad neta del año	69,681	1%	(62,188)	-1%	234,722	2%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Según los resultados obtenidos en la tabla 11 del análisis vertical del estado de resultados se puede visualizar que la utilidad bruta en ventas comprende el 24%, 22% y 24% respectivamente por lo que cuenta en los años 2019 y 2021 un costo de ventas del 76% mientras que el 2020 incrementó al 78% esto debido a la coyuntura que afectó principalmente este año, incrementan costos en materias primas y gastos directos e indirectos de producción y disminuye su ganancia marginal. Los gastos de operación representan el año 2019 un 21%, en el año 2020 un 22% y en el año 2021 representan un 23% el incremento se debe a las acciones tomadas para evitar el contagio del virus y en el año 2022 debido al incremento en combustibles principalmente. Los otros gastos e ingresos netos en los tres años que comprende el periodo analizado el 1% en relación con las ventas que corresponde a los intereses del préstamo y otros ingresos percibidos.

Para la empresa se puede observar que la utilidad neta del año equivale únicamente al 2% en el año 2019 y que en el año 2020 se tuvo una pérdida en el ejercicio lo que representa el -1% con relación a las ventas, en el año 2021 aunque se volvió a tener una utilidad esta representa únicamente el 1% son realmente bajas con relación a lo que pudieron haber esperado los accionistas y financieros de la empresa. Con el análisis realizado de forma vertical del estado de resultados, se determinó y se pudo confirmar los resultados obtenidos en el análisis horizontal de acuerdo con las variaciones relativas.

4.1.4 Análisis vertical del estado situación financiera

El análisis vertical en el estado de situación financiera fue utilizado como complemento al análisis horizontal que ya se realizó anteriormente, esto para analizar la estructura de este estado financiero la cual comprende la empresa objeto de estudio. Los rubros fueron analizados según el peso que se tiene en cada una de las secciones, el activo, pasivo y patrimonio para cada período del período histórico.

Se analizó la estructura del estado de situación financiera en relación con su parte corriente y no corriente, para determinar su peso sobre los derechos y cómo puede responder la empresa sobre sus obligaciones. La proporción de las secciones de pasivo corriente y no corriente. La proporción de las secciones de pasivo corriente y no corriente. Comprobar también la estructura por la cual se encontraba integrado el capital y qué

partidas son más relevantes. Así como conocer sí se financia a través de terceros la empresa o con recursos propios En la tabla 12 se detalla el análisis vertical al estado de situación financiera para los años 2019, 2020 y 2021.

Tabla 11
Análisis vertical del estado de situación financiera

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019

Cifras expresadas en quetzales

Descripción	Saldos al 31-dic-2021	%	Saldos al 31-dic-2020	%	Saldos al 31-dic-2019	%
Activo						
Corriente						
Caja y bancos	256,842	2%	205,158	2%	301,940	2%
Clientes - neto	4,255,455	36%	3,109,188	28%	5,109,035	37%
Cuentas por cobrar relacionadas CP	102,745	1%	154,898	1%	167,483	1%
Otras cuentas por cobrar	128,427	1%	163,254	1%	194,578	1%
Inventarios	2,264,234	19%	2,087,546	19%	2,578,809	19%
Total activo corriente	7,007,703	60%	5,720,045	52%	8,351,844	61%
No corriente						
Cuentas por cobrar relacionadas LP	1,028,945	9%	1,282,350	12%	1,082,350	8%
Propiedad, maquinaria y equipo - neto	3,201,321	27%	3,445,365	32%	3,714,893	27%
Otros activos	522,478	4%	489,325	4%	578,134	4%
Total activo no corriente	4,752,744	40%	5,217,040	48%	5,375,378	39%
Total del activo	11,760,447	100%	10,937,085	100%	13,727,222	100%
Pasivo						
Corriente						
Proveedores	3,851,259	33%	2,808,761	26%	4,681,276	34%
Cuentas por pagar relacionadas CP	2,353,451	20%	2,401,179	22%	2,723,915	20%
Otras cuentas por pagar	1,256,948	11%	1,194,985	11%	1,394,642	10%
Préstamos bancarios	150,000	1%	150,000	1%	150,000	1%
Total pasivo corriente	7,611,658	65%	6,554,925	60%	8,949,833	65%
No corriente						
Préstamos bancarios	528,410	4%	678,410	6%	828,410	6%
Provisión para indemnizaciones	299,730	3%	290,692	3%	352,210	3%
Cuentas por pagar relacionadas LP	1,072,034	9%	1,234,123	11%	1,355,645	10%
Total pasivo no corriente	1,900,174	16%	2,203,225	20%	2,536,265	18%
Total del pasivo	9,511,832	81%	8,758,150	80%	11,486,099	84%
Patrimonio						
Capital social	1,500,000	13%	1,500,000	14%	1,500,000	11%
Utilidades retenidas	748,615	6%	678,935	6%	741,124	5%
Total del patrimonio	2,248,615	19%	2,178,935	20%	2,241,124	16%
Suma del pasivo y patrimonio	11,760,447	100%	10,937,085	100%	13,727,222	100%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Según los resultados obtenidos en la tabla 12 del análisis vertical del estado de situación financiera se puede determinar que el activo corriente representa un 61% en el año 2019 con relación al total del activo, mientras que en el año 2020 representa un 52% y en el año 2021 un 60%. De los cuales caja y bancos representa un 2% para cada uno de los años del periodo analizado el cual será utilizado para el segundo pago de aguinaldo a los colaboradores. El rubro más alto del activo lo comprenden los clientes netos en el 2019 representaba el 37%, en el 2020 el 28% y en el año 2021 un 36% esto es negativo para la empresa debido que no se ha recuperado la cartera de clientes de forma adecuada.

Los otros rubros del activo corriente contienen una participación baja en el activo, las cuentas por cobrar a relacionadas a corto plazo con un 1% en los tres años, puesto que en su mayoría lo pendiente de cobro se encuentran en las cuentas por cobrar a largo plazo, tiene un peso sobre el activo un 8%, 12% y 9% según corresponde, no se refleja variación importante debido a los acuerdos realizados entre relacionada principalmente en el año 2020 y 2021 por la pandemia. Por otra parte, el inventario se mantuvo con un porcentaje del 19% en los tres años, esto debido a que se contaba con un stock estándar para prevenir pedidos y no se contara con materia prima, debido que algunas de estas por ser de importación no se obtienen de forma inmediata.

Y por su parte en el activo no corriente el rubro más significativo corresponde a la propiedad planta y equipo lo cual equivale a un 27% para el año 2019, incrementan a un 32% para el año 2020 y este disminuye para el año 2021 representa únicamente un 27% y este +/- se debe a que los otros rubros del activo no corriente sufrieron variaciones lo que provocó que cambiara el peso con relación al año anterior y no un incremento como tal en la cuenta. Los otros activos representan para el activo un 4% para los tres años analizados.

En el pasivo y patrimonio el pasivo corresponde un 84% para el año 2019 y 16% para el patrimonio, mientras que para los años 2020 la distribución corresponde a un 80% y 20% mientras que en el 2021 81% y 19% respectivamente, en donde se puede observar directamente que el pasivo corriente es mayor que el activo corriente. Dentro de los cuales el mayor peso lo comprende los proveedores en el año 2019 un 34%, en el año

2020 el 26% y para el año 2022 el 33% el porcentaje es alto debido a que por falta de liquidez no es posible realizar pagos totales de las deudas que se tiene a los proveedores, por el contrario, se han realizado compras a nuevos proveedores debido que los antiguos en su mayoría bloquearon despachos debido a la falta de pago que se tenía por la empresa afecta directamente al costo de los productos y las carteras de proveedores.

Las cuentas por pagar relacionadas comprenden para los años 2019, 2020 y 2021 un peso del 20%, 22% y 20% respectivamente, mientras que las otras cuentas por pagar se han mantenido en un promedio del 11%. Los préstamos bancarios a corto plazo representan 1% para los períodos analizados.

Dentro del pasivo no corriente que se encuentra comprendido por los préstamos bancarios a largo plazo con un 6% para los años 2019 y 2020, un 4% para el año 2021 debido a las amortizaciones realizadas, con relación a la provisión para indemnizaciones equivalen a un 3% durante los tres años analizados y cuotas por pagar relacionadas a largo plazo cuentan con un peso del 10%, 11% y 9% respectivamente por cada año. En la sección del patrimonio el capital social cuenta con un peso equivalente al 11% en el año 2019, un 14% para el año 2020 y un 13% en el año 2021. Por otra parte, las utilidades retenidas representan el 5% en el año 2019 y para los 2020 y 2021 un 6% para ambos años, no se visualizan cambios importantes en la estructura del patrimonio.

Posteriormente de obtener los resultados de los análisis vertical y horizontal se pudo evidenciar que la empresa ha tenido variaciones no proporcionales al comportamiento de las ventas y operaciones, principalmente en las cuentas por cobrar y su relación directa con su giro del negocio, sin proporcionar la liquidez inmediata para el pago de obligaciones a corto plazo, por lo que se puede establecer que existe una inadecuada gestión de las cuentas por cobrar, esto conlleva a que este activo no se convierta en efectivo en periodos cortos.

Se evaluará más adelante los niveles de liquidez de la empresa, así como un análisis específico de la cartera de clientes y un análisis administrativo sobre la gestión de las cuentas por cobrar y el otorgamiento de crédito a nuevos clientes.

También se verificó que los proveedores equivalen a un porcentaje alto dentro del pasivo lo que se puede generar debido a la mala gestión de las cuentas por cobrar, incide directamente en la liquidez de la empresa, adicionalmente otro factor importante es que en los tres años analizados el costo de ventas representa un promedio del 76% con relación a las ventas lo que indica que de utilidad bruta se tiene un promedio de 24% en los últimos tres años, afecta directamente a que la empresa no cuente con una utilidad neta por período aceptable debido a que esta corresponde únicamente en promedio al 1%, hace énfasis que el año 2020 se tuvo una pérdida en el ejercicio que también se debió a la coyuntura que afectó con fuerza ese año.

4.2 Análisis y evaluación de la liquidez

Para realizar y evaluar la liquidez de la empresa se realizaron análisis de las razones financieras de liquidez, para medir y esclarecer realmente la capacidad con la que cuenta la empresa para la satisfacción de sus obligaciones contractuales. Para ello se analizaron las siguientes razones. Donde un adecuado análisis de las mismas orienta a la empresa a una mejor toma de decisiones.

4.2.1 Razones financieras de liquidez

Realizar estas razones financieras dieron lugar a evaluar la capacidad que la empresa tiene para cubrir sus obligaciones a corto plazo, según su estructura financiera. A través de esta identificar las dificultades financieras y las oportunidades de mejora adecuadas para solventar sobre la liquidez que actualmente se maneja en la empresa, y mejorar su desempeño de cara al futuro.

a) Razón de liquidez

Dentro de los puntos más significativos del presente trabajo está determinar la capacidad que la empresa cuenta para cubrir sus pasivos a corto plazo, toma en consideración todos los rubros que integran los activos a corto plazo los cuales en teoría son convertibles fácilmente en efectivo. Para medir cuantas veces el activo corriente que se posee puede cubrir el pasivo corriente por cada unidad monetaria.

Tabla 12**Razón de liquidez****Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”****Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019****Cifras expresadas en quetzales**

Indicador	Descripción	2021	2020	2019
Razón de liquidez =	activos corriente	7,007,703	5,720,045	8,351,844
	pasivos corriente	7,611,658	6,554,925	8,949,833
		0.92	0.87	0.93

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Según los resultados obtenidos en la tabla 13 se determinó que la empresa no cuenta con una liquidez adecuada para cubrir sus pasivos a corto plazo, debido a que en los tres años analizados el indicador es inferior a la unidad, porque la empresa en el año 2019 contaba con un 0.93 y para el año 2020 disminuyó aún más la liquidez en un 0.06 queda en 0.87, en el año 2021 se vio reflejado un incremento a 0.92 centavos por cada unidad iguala al del año 2019, sin embargo, es importante mencionar que esta liquidez tiene a disminuir aún más, se toma en cuenta que se engloban todos los activos corrientes, como por ejemplo las cuentas por cobrar relacionadas clasificadas a corto plazo no son convertidas en efectivo rápidamente debido a los convenios realizados entre relacionadas por la situación de pandemia.

Se estableció que la empresa cuenta con un déficit de capital de trabajo los tres años, donde se establece que en los controles y evaluación del rubro de clientes posee debilidad, este el que mayor peso tiene en los activos corrientes.

b) Prueba del ácido

Este análisis es vital importancia para saber la capacidad de pago de una empresa toma en cuenta únicamente los activos que se pueden transformar más rápido en efectivo, con un aspecto de carácter más conservador.

Tabla 13**Razón prueba del ácido****Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”****Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019****Cifras expresadas en quetzales**

Indicador	Descripción	2021	2020	2019
Prueba del ácido	activo corriente - inventarios	4,743,469	3,632,498	5,773,036
	pasivos corriente	7,611,658	6,554,925	8,949,833
		0.62	0.55	0.65

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Con los resultados obtenidos es de mayor evidencia que la empresa atraviesa en los últimos tres años por un problema para solventar sus obligaciones a corto plazo, con esta razón se puede visualizar fácilmente que sus pasivos exigibles a corto plazo son mayores a los activos corrientes que tienen la facilidad de convertirse en efectivo fácilmente, una falta de solvencia que conlleva a un incumplimiento de pagos principalmente con los proveedores, los cuales son vital para la operación de la empresa en cuanto el abastecimiento para la producción, lo cual ha afectado la relación comercial que se tiene con los mismos, donde según los resultados se pone al descubierto las limitantes que se tienen para el buen funcionamiento de la empresa.

Para el año 2019 se puede observar que únicamente se contaba con un 0.65 para solventar sus obligaciones a corto plazo, y en el año 2019 esta capacidad disminuye aún más a un 0.55, en el año 2021 se observa una mejora de esta razón elevándose a 0.62, sin embargo, no es suficiente para cubrir con estas obligaciones debido a la incapacidad de la recuperación de los créditos otorgados a los clientes principalmente, ya que este razón expone en gran manera la gestión y controles que se tienen para respaldar obligaciones y retrasan el desarrollo constante de la empresa, muestra una debilidad que genera incertidumbre sobre la posición económica en la que se encuentra actualmente a mediano y largo plazo.

c) Razón del efectivo

Este análisis fue realizado para verificar si la empresa adicional al efectivo que posee cuenta con inversiones a corto plazo que puedan soportar y aumentar la capacidad de pago a sus obligaciones a corto plazo, se evalúa así la liquidez inmediata con la que la misma cuenta.

Tabla 14

Razón del efectivo

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019

Cifras expresadas en quetzales

Indicador	Descripción	2021	2020	2019
Razón del efectivo	$= \frac{\text{Efectivo + Equivalentes de efectivo}}{\text{Pasivos corrientes}} =$	256,842	205,158	301,940
		7,611,658	6,554,925	8,949,833
		0.03	0.03	0.03

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Posteriormente al realizar el cálculo de la razón del efectivo se determinó que la empresa prácticamente cuenta con una liquidez nula para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Por lo que para recaudar fondos es necesario prestar la atención debida a la gestión de las cuentas por cobrar, por ser el rubro más influyente dentro de sus activos a corto plazo y rebajar la morosidad con la que cuenta actualmente la cartera de clientes. Es preocupante la situación actual de la empresa con relación a la liquidez puesto que esto provoca que los proveedores dejen de entregar productos al crédito, lo que afectará directamente el inventario y demoras en las entregas correspondientes, adicionalmente esto provoca que se tenga que buscar nuevos proveedores que posiblemente cuenten con costos más elevados, como lo ocurrido en el año 2020 y 2021 y esto afecte el resultado de la operación.

En los últimos tres años la empresa únicamente ha tenido la capacidad de cubrir de forma inmediata sus obligaciones a corto plazo en un 0.03% de su totalidad de pasivos corrientes. Para una mejor obtención de fondos es fundamental aumentar la prontitud de la recuperación de los créditos otorgados a los clientes.

d) Rotación de cuentas por cobrar

Este análisis de la razón sobre la rotación de las cuentas por cobrar es de suma importancia, las cuentas por cobrar es una de las variables más importantes debido que según la eficiencia con la que la cartera sea administrada el capital de trabajo y la liquidez de la empresa puedan mejorar o en todo caso empeorar.

Tabla 15

Rotación de cuentas por cobrar

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019

Cifras expresadas en quetzales

Indicador	Descripción	2021	2020	2019
Rotación de cuentas x cobrar	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$	9,518,183 3,682,322	7,102,173 4,109,112	10,845,215 5,179,680
		2.58	1.73	2.09
Días		141	211	174
Meses		4.71	7.04	5.81

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Según los resultados de la tabla 16 se puede observar que la rotación de las cuentas por cobrar se encuentra totalmente bajo, en el año 2019 la rotación de las cuentas por cobrar corresponde a un 2.09 lo que se traduce a una rotación de aproximadamente cada 174 días, para el año 2020 la situación es aún más crítica debido a la coyuntura sobre el COVID-19 como se ha mencionado anteriormente la mayor parte de comercios cerrados como prevención del contagio correspondía a la mayoría de los clientes de la empresa,

estos al permanecer cerrados o haber disminuido sus ventas, los pagos de las facturas fue aún más lento respecto al año anterior, en este año la rotación corresponde a 1.73 que equivale rotar la cuenta por cobrar cada 211 días aproximadamente a 7 meses, lo que significa que su recuperación de cartera es lenta, sin embargo, a pesar de este atraso en los pagos los despachos se siguieron realizar con normalidad para tratar de aprovechar las pocas ventas que se concretaban a pesar de una disminución considerable en la operación normal que se tenía donde no se preveía los resultados que podría generar la pandemia y el impacto que podía causar en los estados financieros. Para el año 2021 se normaliza gradualmente con relación al 2019 que es más comparable que el año 2020, en donde un el resultado obtenido es de 2.58 lo que indica que los clientes en este año la recuperación la cartera es recuperable cada 141 días aproximadamente cada 5 meses.

Estos resultados ocasionaron principalmente que la empresa no cuente con una liquidez adecuada e inmediata, esto originado por la lenta rotación de las cuentas por cobrar que se están realiza en un promedio de 6 meses en los tres años analizados, cuando en realidad se tendrían que recuperar en un mes o considerar los procesos de documentación de exportaciones a más tardar dos meses según corresponda, es importante mencionar que la mayoría de negociaciones que se tienen con los proveedores corresponde a un mes de crédito y cuando se refiere a importaciones 45 días. Se está recupera la cartera a 6 meses promedio no se contará con el efectivo necesario para cubrir las obligaciones contraídas.

La incobrabilidad de los créditos otorgados a los clientes conlleva a la empresa a generar insolvencia y que depende de la gravedad de esta puede significar hasta un cierre de la empresa por no costear su operación y cumplir con el pago de sus deudas.

e) Periodo de conversión de inventario

Este tiempo representa como tal la empresa puede convertir sus inventarios en ventas efectivas. Donde se puede analizar sí la gestión del inventario es correcta. A continuación, se muestra el resultado obtenido del análisis actual del período de conversión de inventario correspondiente a los años objeto de estudio:

Tabla 16
Periodo de conversión del inventario
Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”
Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019
Cifras expresadas en quetzales

Indicador	Descripción	2021	2020	2019
PCI	$= \frac{365}{\text{costo de ventas / inventarios}} =$	$\frac{365}{3.18}$	$\frac{365}{2.65}$	$\frac{365}{3.18}$
		115	138	115

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Los datos analizados en la tabla 17 se visualiza que la empresa convierte su inventario en ventas cada 115 días en el año 2021 al igual que el año 2019, sin embargo, en el año 2020 debido a la coyuntura nacional e internacional los días aumentaron en 23 días debido porque el periodo estuvo en 138 días.

Los inventarios se mantienen en stock en promedio del periodo analizado en 122 días, equivalente a 4 meses, lo que significa que la gestión de los inventarios es deficiente debido a que los inventarios solo rotan 3 veces al año, mantiene mucho stock que pueda significar la implicación de muchos costos implícitos en el almacenamiento, problemas de logística y sobre todo una falta de planificación entre las ventas y el inventario en el almacén.

f) Periodo de cobro de las cuentas por cobrar

El análisis de este periodo promedio permite saber cuál es la frecuencia en días con la que se recauda las cuentas por cobrar. Es importante la información de esta métrica para conocer la disponibilidad con la que se contará en la caja para programación de pagos. A continuación, se muestra el resultado obtenido del análisis actual del período de cobro de las cuentas por cobrar correspondiente a los años objeto de estudio:

Tabla 17**Periodo de cobro de las cuentas por cobrar****Alimentos Especializados, S.A.****Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019****Cifras expresadas en quetzales**

Indicador	Descripción	2021	2020	2019
PCC	$= \frac{365}{\text{Ingresos operacionales/clientes}} =$	$\frac{365}{2.24}$	$\frac{365}{2.28}$	$\frac{365}{2.12}$
		163	160	172

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

De acuerdo con los datos obtenidos en la tabla 18 se puede observar que la empresa en el año 2021 tiene un periodo de cobro de cuentas por cobrar de 163 días, 3 días más respecto al año anterior del 2020 a pesar de que este fue un año atípico obtuvo un mejor resultado. Sin embargo, a pesar de que las ventas para el año 2021 incrementaron las cuentas por cobrar también, esto indica que los procesos para la recuperación de los créditos no son eficientes por lo cual los días no disminuyen sino se mantienen en este periodo. Para el año 2020 respecto al año 2019, disminuye de 172 días promedio a 160, cabe resaltar que no es por la eficiencia para la recuperación de los créditos, sino una disminución importante en las ventas de ese año, por lo que las cuentas por cobrar también tuvieron una disminución proporcional a las mismas. Debido a que se conoce que existen cuentas de clientes importantes con una deuda mayor a +120 días de crédito en la cartera de los 3 años analizados. Con estos resultados se puede determinar que para tener disponibilidad de efectivo de cada venta se estima que alrededor de los 165 días promedio de cada venta se recupera los créditos obtenidos. Para aumentar el panorama de los resultados obtenidos se medirá en conjunto con el periodo de pago.

g) Periodo en el que se difieren las cuentas por pagar

El análisis de este periodo promedio es importante para conocer los días que se está tarda la empresa en cancelar las cuentas por pagar adquiridas. Tiempo que es importante conocer para establecer cuál es la relación comercial que se tiene en promedio con los

proveedores. A continuación, se muestra el resultado obtenido del periodo en el que se difieren las cuentas por pagar correspondiente a los años objeto de estudio:

Tabla 18

Periodo de rotación de las cuentas por pagar 2019

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019

Cifras expresadas en quetzales

Indicador	Descripción	2021	2020	2019
PCP	$= \frac{365}{\text{costo de ventas /proveedores}} =$	$\frac{365}{2}$	$\frac{365}{2}$	$\frac{365}{2}$
		195	185	208

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Como se puede observar el periodo en el que se difieren las cuentas por pagar de la empresa es de 195, 185 y 208 días para los años 2021, 2020 y 2019 respectivamente. Lo cual representa en los 3 años un promedio de 196 días. A pesar de que la empresa cuenta con este periodo promedio prolongado de pago para los proveedores, a los proveedores más importantes de materia prima, a los cuales las compras son altas en volumen y valor monetario, requieren de anticipos fuertes para generar despachos. En el cual resaltan puntos importantes que por la incapacidad de pago que se tiene como tal por la lenta recuperación de los créditos otorgados a los clientes, se buscan otros proveedores principalmente desde el inicio de la pandemia los cuales requieren estos anticipos y las cuentas por pagar ya existentes siguen sin cancelarse las deudas. Genera un mayor costo de la adquisición de las materias primas que impactan al costo de ventas y daña la relación laboral con los proveedores, a los cuales se les incumple el pago en los periodos establecidos. Por lo que se determina que las proyecciones y/o programaciones de pagos a proveedores no se cumplen a cabalidad en la actualidad debido a los problemas de liquidez que presenta la empresa.

h) Ciclo de conversión del efectivo

Este análisis se realiza con el fin de conocer cuántos son los días que transcurren para recuperar lo invertido en las ventas con la ganancia respectiva, desde el génesis que es

la venta realizada hasta el cobro total de cada cuenta por cobrar que se genera de giro normal del negocio. A continuación, se muestra el resultado obtenido del cálculo de ciclo de conversión del efectivo en los años analizados:

Tabla 19

Ciclo de conversión del efectivo

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Al 31 de diciembre 2021, 2020, 2019

Cifras expresadas en quetzales

Indicador	Descripción	2021	2020	2019
CCE	= PCI+PCC-PCP	83	112	78

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Según los resultados obtenidos se muestra que la empresa cuenta con un ciclo de conversión del efectivo en el año 2021 de 83 días promedio, 5 días más de lo que cuenta en el año 2019 el cual es relativamente comparable por las condiciones de normalidad de operación. En el año 2020 la empresa llegó a alcanzar 112 días promedio para el ciclo, aproximadamente cuatro meses, esto derivado de las condiciones atípicas de la operación durante el inicio de la pandemia.

En el año 2019 se establece un periodo promedio de 78 días. Por lo que se puede observar que el ciclo en vez de acortarse para ser más eficiente en su conversión en efectivo se ha aumentado en el periodo de tiempo analizado. Por lo que se determina que la administración actual se mantiene no ha tomado en consideración medidas que optimicen el actual ciclo.

Este ciclo es importante considerar su uso para la empresa debido a que es un indicador importante para la liquidez de esta, así como puede mostrar a través de los periodos que son considerados para obtener el resultado final, hacia qué áreas se deben dirigir los esfuerzos para aumentar la fluidez en la caja. En este caso principalmente el área de cuentas por cobrar. Por lo que la empresa necesita directrices claras sobre el

otorgamiento de créditos a los clientes y la recuperación de estos a la brevedad de lo posible a través de políticas que optimicen la cartera actual y la futura.

De acuerdo al análisis financiero realizado con las herramientas de ratios financieros de liquidez que fueron considerados para realizar la evaluación del comportamiento de la inversión de los accionistas en la compañía durante el periodo considerado, se detectaron resultados con contexto de falencias importantes que reflejan problemas claros en su liquidez, donde no se han realizado los ajustes necesarios año con año y se encuentra y encontrará afectada sino se toman las medidas adecuadas a la gestión correcta de la recuperación de créditos otorgados a los clientes, donde se identifican los hallazgos más importantes los cuales se describen a continuación:

La falta de análisis de la liquidez y correcciones en las operaciones diarias que desarrolla la empresa, inicialmente y como se pudo observar en la cartera de clientes, donde los problemas de recuperabilidad de créditos permanecen e irrumpe el crecimiento de la empresa. La falta de este tipo de análisis no permite a la gerencia detectar oportunidades de mejora ideales y toma de decisiones que provean una mejora en la liquidez y cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

4.3 Análisis de políticas de créditos y cobros

Para llevar a cabo el análisis de las políticas y procedimientos que actualmente se realizan en créditos y cobros se realizó una encuesta para cinco personas de la empresa, entre ellas el contador general, auxiliar contable, dos asistentes de ventas y al jefe de ventas, los resultados de estas preguntas en su mayoría fueron negativas con relación a la gestión de cuentas por cobrar y el otorgamiento de cobros, por lo que se decidió implementar una entrevista al contador general para indagar minuciosamente sobre el proceso que actualmente se lleva.

4.3.1 Análisis del resultado de la entrevista sobre políticas de créditos y cobros

Con base a las respuestas obtenidas en la encuesta realizada, ver anexo No.2, a colaboradores de la empresa, se procedió a realizar una entrevista, ver anexo No.3, al

contador general, con la que fue posible conocer más a detalle cómo se está lleva a cabo actualmente la gestión de las cuentas por cobrar. Se determinó que la empresa no cuenta con un área o departamento independiente que realice el proceso de cuentas por cobrar y valide el otorgamiento de créditos, debido que las personas que llevan a cabo este proceso son las dos asistentes de ventas, quienes se comparten la actividad, debido que ambas tienen otras actividades como la toma de pedidos de los clientes, ingreso de órdenes de venta, facturación, logística de distribución de productos, brindar seguimiento a los clientes, entre otras actividades y según los comentarios del contador general los cobros para este departamento no es lo primordial, debido a que no se le brinda el seguimiento adecuado a los clientes para los cobros correspondientes. Siendo juez y parte en el flujo de las transacciones, las cuales deriva una falta de gestión importante que afecta directamente en la poca liquidez que cuenta la empresa para solventar sus obligaciones adquiridas a corto plazo.

Mientras se llevaba a cabo la encuesta y entrevista se requirió las políticas de crédito y cobros, la cual indicaron que no tenían conocimiento de la existencia de un documento digital o físico en donde se pudieran encontrar las políticas, sin embargo, el contador indicó que anteriormente se había trabajado una política de cobros la cual fue extraviada y que actualmente no tenían un lineamiento para realizar los cobros, por lo que se deduce que todo el procedimiento actual se realiza por lo consuetudinario.

El contador general no se encuentra conforme con la jerarquía que actualmente se tiene en cobros debido que al no brindarle un seguimiento adecuado a esta gestión su departamento de contabilidad se ve afectado al no realizar un pago a proveedores adecuado, debido a los ineficientes cobros que actualmente se lleva a cabo.

Otro punto muy importante para mencionar es que de igual manera no se cuenta con expedientes de los clientes antiguos, así como no se actualiza correctamente la base de datos de los clientes actuales, esto afecta directamente al proceso de cobros debido que en ocasiones no existe como contactar a los clientes y con la rotación de personal de vendedores se acompleja más el contactarlos tanto para realizar cobros como para futuras ventas; adicionalmente los cliente que presentan su documentación no se

procede a realizar una confirmación de referencias comerciales y financieras para otorgar créditos, este un punto muy importante para tomar decisiones de brindar o no crédito y conocer a los clientes que se realiza ventas y se otorgan créditos.

Esto ha conllevado a que todos los clientes sin importar que sean las primeras ventas que le realicen se asigne en el sistema un crédito de 30 días cuando lo ideal sería que las primeras tres ventas se realicen al contado y posteriormente otorgar crédito gradual.

Actualmente en la cartera se encuentran clientes con más de 120 días de vencimiento de facturas, sin embargo, se despacha producto para evitar perder al cliente y que pueda comprar en la competencia, existen clientes muy antiguos quienes tienen una relación de amistad con los dueños de la empresa, quienes tienen un trato preferencial en el sentido que no se les puede llamar para realizar los cobros, a pesar, que algunos de ellos tienen facturas con aproximadamente un año de vencimiento de las facturas, si bien es cierto que sus compras han disminuido, aún se han realizado ventas a estos clientes.

Esta parte de la cartera no se ha decidido trasladar al gasto debido a que, aunque esporádicamente realizan abonos a las facturas vencidas; de estas facturas tampoco se cobra intereses moratorios, ni se lleva a cabo ningún tipo de sanción.

Los clientes no cuentan con una clasificación según el volumen de consumo, tamaño de los negocios, pagos en tiempo, tales como clientes tipo A, B, C, la cartera en su totalidad según el área de ventas corresponde a clientes tipo A, para ellos es para mantener una relación de calidad en los clientes de la empresa y evitar perderlos.

Por lo que se determina que la fuerza de ventas a raíz de no existir parámetros claros para otorgar un crédito, se hace valer de las condiciones actuales de la empresa y no es un apoyo y trabajo en conjunto para mejorar la calidad de las ventas, en búsqueda de clientes nuevos con una mejor clasificación para ampliar el mercado y no estar condicionados a la dependencia de los clientes actuales, los cuales ya tienen una forma de trabajar la cual actualmente perjudica a la empresa y tampoco se corrige para mejora de la recuperación de los créditos que se otorgan.

En el departamento de contabilidad actualmente realiza un análisis de la antigüedad de saldos de clientes, sin embargo, debido a que este proceso se encuentra bajo la jerarquía de ventas no ha sido posible intervenir en esta gestión, por lo que se determina que los encargados no se le presta la atención necesaria a la cartera de clientes lo que provoca que la liquidez de la empresa se vea más afectada.

Otro control que no se lleva a cabo correctamente es el resguardo de las contraseñas de pago emitidas por los clientes, en reiteradas ocasiones se han extraviado estas, impide que el cobro se pueda realizar en las fechas establecidas debido que se debe de realizar nuevamente el trámite de contraseñas con los clientes y esto afecta directamente la fecha en que se debe hacer efectivo dicho cobro.

Según la entrevista realizada se pudo determinar que la gestión de las cuentas por cobrar es ineficiente, debido a que no se tiene un seguimiento oportuno desde que se inicia el proceso, el otorgamiento de créditos y finaliza con la recepción de los pagos que realizan los clientes, tampoco se realiza un análisis de cartera para identificar los puntos de mejora que se puedan llevar a cabo dentro de la empresa para disminuir los días promedio de cobro y mejorar la liquidez de la empresa.

4.3.2 Análisis de las carteras de clientes

Se realizó un análisis de la cartera de clientes de los tres años analizados, en donde se verificó el comportamiento que estos tienen con relación a la antigüedad que se presenta a fin de cada año.

En la tabla 17 se muestra un resumen de la antigüedad en la cartera de clientes correspondiente al 31 de diciembre del año 2019, en donde se visualizan los clientes con mayor significatividad en el total de cartera de clientes.

Tabla 20

Resumen cartera de clientes 2019

Empresa "Alimentos Especializados, S.A."

Al 31 de diciembre 2019

Cifras expresadas en quetzales

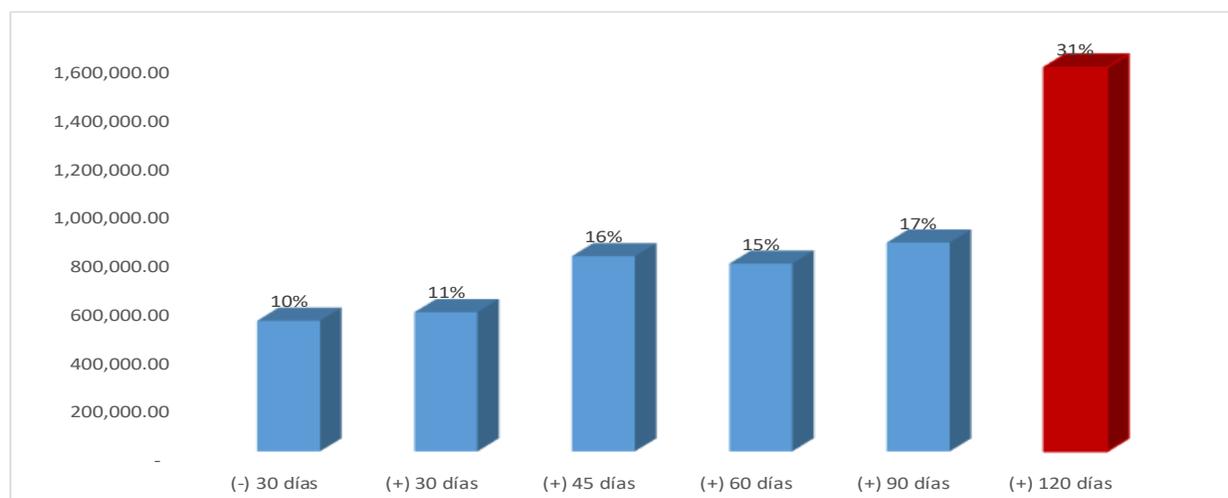
Descripción	(-) 30 días	(+) 30 días	(+) 45 días	(+) 60 días	(+) 90 días	(+) 120 días	Total	%
Cliente51	22,684	10,586	30,256	42,691	63,658	772,282	942,157	18%
Cliente5	-	-	-	-	-	495,219	495,219	10%
Cliente4	-	100,830	307,753	-	-	-	408,583	8%
Cliente11	-	-	-	-	153,487	136,184	289,671	6%
Cliente35	32,056	102,071	106,628	-	-	-	240,755	5%
Cliente18	-	-	-	78,671	41,321	107,923	227,915	4%
Cliente50	-	-	39,890	43,589	42,157	-	125,636	2%
Cliente10	-	-	27,891	43,879	51,238	-	123,008	2%
Cliente48	-	-	33,678	38,943	39,810	-	112,431	2%
Cliente12	-	-	17,230	28,269	26,891	21,589	93,979	2%
Cliente15	-	-	56,324	46,321	-	-	102,645	2%
Otros menores a Q100,000	481,299	357,492	180,942	447,580	437,656	42,067	1,947,036	38%
Total	536,039	570,979	800,592	769,943	856,218	1,575,264	5,109,035	100%
	10%	11%	16%	15%	17%	31%	100%	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Se presenta la figura 2 el resultado de la tabla anterior en forma gráfica.

Figura 2

Resumen de cartera de clientes 2019



Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

En la figura 2 se puede observar un resumen de la cartera de clientes al 31 de diciembre del año 2019, donde se observa que el 31% equivale a facturas que cuentan con más de 120 días vencidos, esto debido a que no se brinda el seguimiento para una adecuada recuperación de la cartera. Como se puede observar en la tabla 17 dentro de este rango los clientes 51 y 5 son los más críticos; con respecto al cliente 51 corresponde a una de las pastelerías cuyo dueño mantiene una relación de amistad con el dueño de Alimentos Especializados, S.A., el cual ha tenido una baja en consumo en sus tiendas debido a la competencia que se ha posicionado en los últimos años, por lo que ambos han acordado que se realizan entregas de productos a pesar que no sea abonada la cuenta de forma recurrente, con este cliente en específico se tiene inconvenientes adicionales, debido a que no se tiene un control adecuado con respecto a las contraseñas de pago, por lo que en determinado momento se procedió a realizar una visita a las oficinas del cliente para comparar los saldos pendientes que se tenían entre ambas empresas, llega a la conclusión que el saldo presentado en los estados financieros son los correctos, por lo que se procedió a solicitar la emisión de contraseñas de pago por las facturas antiguas que en su momento no fueron emitidas, sin embargo, después de esta visita no se continuó con el proceso de cobros y se procedía a entregar producto según las solicitudes del cliente.

Con relación al cliente 5 es relativamente nuevo, debido que las negociaciones iniciaron a finales del año 2018, se entregaron facturas al crédito aproximadamente por 9 meses recibe abonos únicamente a ciertas facturas y no en su totalidad, en el mes de octubre ya no se obtuvieron pedidos de este cliente, en el mes de diciembre al realizar la visita correspondiente de los vendedores asignados, la empresa no se encontraba en las instalaciones, por lo que se procedió a buscar el expediente de este para contactarlos por otro medio, sin embargo, la papelería de este cliente no se encuentra en su totalidad por lo que a esa fecha no fue posible contactarlo por lo que la cuenta se detuvo en Q.495 mil lo que equivale a un 10% sobre la totalidad de la cartera. Estos dos casos en particular corresponden a un 28% del total de la cartera.

Los clientes que se encuentran dentro del rango de vencimiento de más de 90 días a 119 días ascienden a Q 856 mil lo que equivale al 17% del total de la cartera en la cual se

posicionan clientes importantes como lo es el 51, con relación al cliente 11 no ha realizado abonos a su deuda, así como tampoco se le han realizado nuevas entregas.

Dentro de los clientes más importantes de la cartera se identifica un fenómeno que a pesar de tener deudas mayores a 90 días se realizó despachos en los meses posteriores, sin embargo, en los últimos dos meses del año no realizaron compras por lo que esta situación es un punto de control importante para brindarle un seguimiento oportuno.

Debido a la mala gestión del proceso de cobros se puede observar que el 63% de la cartera se encuentra por encima de 59 días vencidos, lo que afecta directamente la liquidez de la empresa, debido que por falta de esta no es posible realizar el pago a proveedores dentro del tiempo establecido, provoca inconformidad con los principales proveedores.

Tabla 21

Resumen cartera de clientes 2020

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Al 31 de diciembre 2020

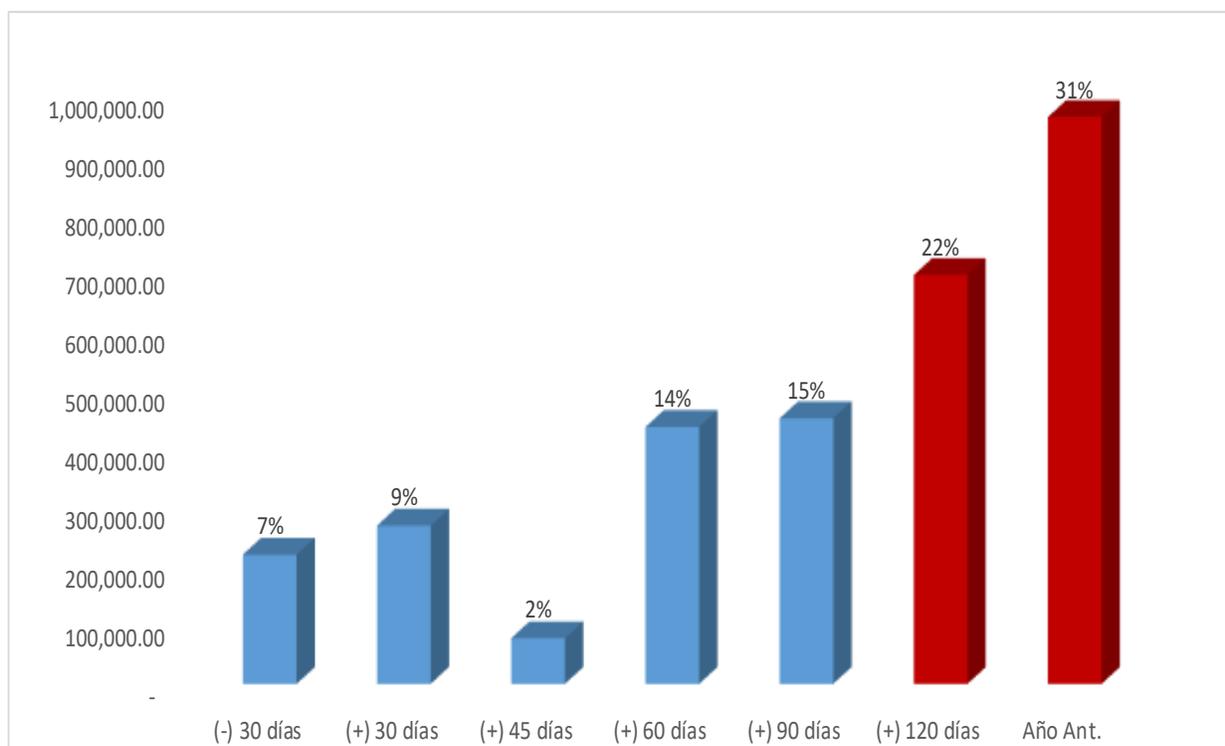
Cifras expresadas en quetzales

Descripción	(-) 30 días	(+) 30 días	(+) 45 días	(+) 60 días	(+) 90 días	(+) 120 días	Año Ant.	Total	%
Cliente51	-	-	-	-	-	-	644,533	644,533	21%
Cliente4	-	-	-	206,716	-	-	-	206,716	7%
Cliente57	-	-	-	-	167,853	34,569	-	202,422	7%
Cliente69	171,958	-	-	-	-	-	-	171,958	6%
Cliente11	-	-	-	-	60,278	75,230	-	135,508	4%
Cliente5	-	-	-	-	-	-	317,912	317,912	10%
Cliente35	-	-	-	-	-	113,252	-	113,252	4%
Cliente18	-	-	-	75,898	35,001	-	-	110,899	4%
Cliente61	-	40,253	66,327	-	-	-	-	106,580	3%
Otros menores a Q100,000	47,346	228,429	11,042	153,619	187,723	471,249	-	1,099,408	35%
Total	219,304	268,682	77,369	436,233	450,855	694,300	962,445	3,109,188	100%
	7%	9%	2%	14%	15%	22%	31%	100%	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Se presenta la figura 3 el resultado de la tabla anterior en forma gráfica.

Figura 3
Resumen cartera de clientes 2020



Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Para el año 2020 la cartera de clientes se ve aún más afectada debido a la coyuntura nacional de covid-19 esto debido a que los principales clientes de la empresa debieron cerrar sus negocios como plan de prevención nacional y evitar el incremento de contagios en el país, por lo que estos no solo disminuyeron sus compras, también disminuyeron el pago de facturas vencidas de manera considerable, en la tabla 18 se puede visualizar que no se ven reflejadas ventas en los últimos meses.

Con relación al cliente 51 durante el año 2020 únicamente realizó un abono por Q.127,749 dentro de los primeros tres meses, tienen aún una deuda por Q644,533 proveniente del año anterior, este cliente no realizó consumos en este año debido a que se vio obligado a cerrar las puertas al público de su negocio, por lo que tampoco realizó más pagos a su deuda, debido a la relación de amistad que se tiene entre dueños de las empresas no se procedió a realizar labor de cobro por esta deuda de más de un año y

obtener por lo menos pagos mínimos que abonaran la deuda, se tenía previsto que el cliente realizará abonos mínimos el próximo año o la liquidación total de la deuda.

En el caso del cliente 5 se logró localizar nuevamente a las personas encargadas del negocio, los cuales realizaron pagos mínimos que en su total equivale a Q177,307, este cliente tampoco no realizó más compras durante este año debido que desde al año anterior presentó inconvenientes económicos lo que no le permitió continuar con su operación. Estos dos clientes están afectado directamente a la liquidez de la empresa, debido que son cuentas que se está cobrando muy lentamente, ambas no se han destinado al gasto debido que corresponden a montos altos, adicionalmente se ha tenido respuesta de parte de los clientes, aunque así sea para realizar abonos mínimos.

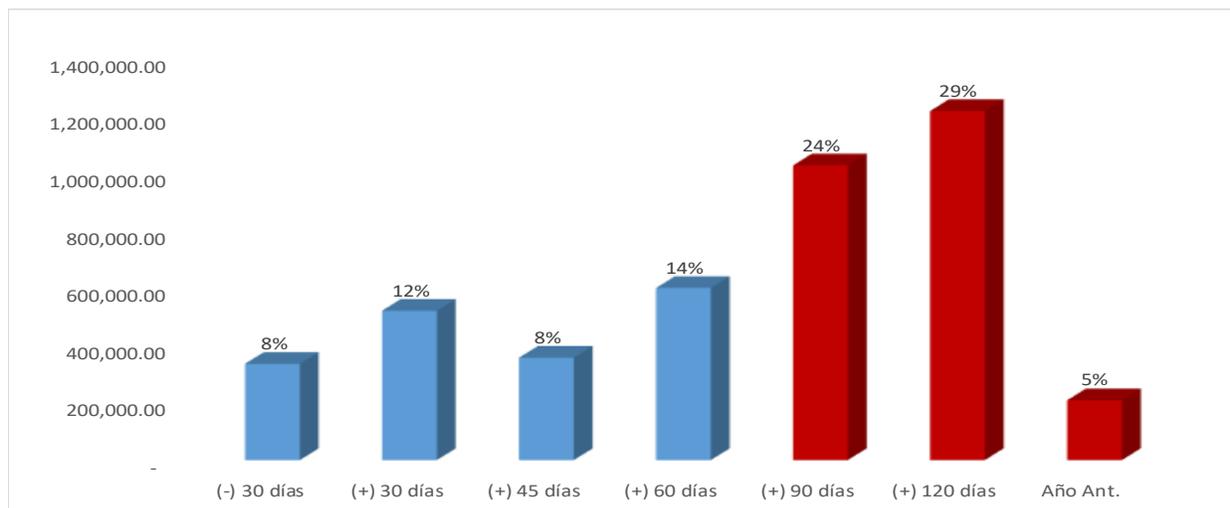
La cartera en este año refleja una disminución considerable por Q.2 millones esto debido a la baja que se tuvieron en las ventas debido al cierre que se tuvo en el país y nuevamente tomar en cuenta que los principales clientes fueron de los más afectados con esto, debido que en su mayoría se encuentran en centros comerciales y otros restaurantes independientes que también debieron suspender sus servicios de mesas como parte de las medidas sanitarias impuestas por el gobierno de Guatemala y el Ministerio de Salud, por este motivo se vio una baja significativa, sin embargo, la cartera se reflejan inconsistencias debido a que la mayor proporción de los clientes se encuentran por encima de los 60 días de antigüedad lo que corresponde a Q.2.5 Millones equivalente al 82% del total de la cartera del cual el 31% corresponde a un saldo del año 2019 lo que significa que no le brindaron el seguimiento oportuno a este cobro por lo que no se logró la recuperación de este saldo, es importante que la gestión de cuentas por cobrar pueda reforzar principalmente este tipo de clientes que pueden llegar a tener una cartera con más de un año de vencimiento, debido a que mientras más tiempo pase la cartera vencida es más difícil recuperarlos.

Tabla 22**Resumen cartera de clientes 2021****Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”****Al 31 de diciembre 2021****Cifras expresadas en quetzales**

Descripción	(-) 30 días	(+) 30 días	(+) 45 días	(+) 60 días	(+) 90 días	(+) 120 días	Año Ant.	Total	%
Cliente18	-	-	-	-	175,237	210,349	-	385,586	9%
Cliente11	-	-	-	-	325,933	-	-	325,933	8%
Cliente57	-	-	-	-	-	315,897	-	315,897	7%
Cliente15	-	-	-	-	87,965	187,529	-	275,494	6%
Cliente55	-	-	-	100,128	100,321	35,753	-	236,202	6%
Cliente35	209,141	-	-	-	-	-	-	209,141	5%
Cliente48	-	164,521	26,874	-	-	14,877	-	206,272	5%
Cliente51	-	-	-	-	-	-	121,568	121,568	3%
Cliente19	-	-	-	22,359	-	83,407	-	105,766	2%
Cliente61	-	-	-	103,427	-	-	-	103,427	2%
Otros menores a Q100,000	87,594	101,076	146,686	155,025	238,662	240,679	86,429	1,056,151	25%
Total	334,596	519,180	355,983	598,789	1,024,969	1,213,941	207,997	4,255,455	100%
	8%	12%	8%	14%	24%	29%	5%	100%	

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Se presenta la figura 4 el resultado de la tabla anterior en forma gráfica.

Figura 4**Resumen cartera de clientes 2021**

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

En la figura 4 se puede observar que en su gran mayoría la cartera de clientes se encuentra por encima de más de 90 días de vencimiento que representa el 58% del total de la cartera, lo que significa que la cartera continua sin recuperarse en un tiempo prudente, es importante tomar en cuenta que en el año 2021 la situación que el país afrontaba se empezó a regularizar, con la apertura de centros comerciales y restaurantes, con aforo limitados, pero las ventas para estos comercios se encontraba estabilizándose gradualmente, por lo que los clientes incrementaron las compras a la empresa, sin embargo, el tiempo de pago de estos se mantuvo en una rotación de 2.58 veces anualmente, lo que significa que se recupera la cartera en aproximadamente 5 meses.

Para el año 2021 el inconveniente de liquidez persistía debido a que la gestión de las cuentas por cobrar y el otorgamiento de créditos no se realizaba de la forma adecuada para reducir la cartera. Para este año aún se contaba con la deuda del cliente⁵¹ y el cliente⁵ que provienen desde el año 2019, que, si bien es cierto, que realizaron abonos a su deuda aún no ha sido posible recuperarla completamente. Los encargados no han registrado estos clientes al gasto como cuentas incobrables, debido a que sí se han recibido abonos de estos y se tiene previsto que se continúe de esta forma hasta cancelar totalmente el adeudo.

Los clientes al percatarse que no tienen ningún tipo de sanción al no realizar los pagos se solicitan cantidades altas de producto para mantenerse abastecidos y realizar pagos hasta necesiten realizar un nuevo pedido y así no realizar los pagos según su fecha de vencimiento, de igual forma con el resto de los clientes se realizan entregas de ventas, a pesar de que cuentan con saldo vencido; debido a que no existe un control adecuado para que a estos clientes con saldos vencidos no se les realicen entregas de mercadería.

Por lo tanto, con el análisis realizado en los últimos tres años se percató que efectivamente la cartera se encuentra con deficiencias considerables, adicionalmente que no se realiza un análisis periódico de esta, por lo que al seguir con las entregas de producto a los clientes morosos provoca que la cartera morosa siga en aumento en vez de recuperar la cuenta por cobrar y esto impacta directamente en la liquidez de la empresa. Asimismo, se puede observar en la cartera en los años analizados que la

empresa tiene un límite de capacidad de ventas, debido que no se observó un incremento de clientes nuevos y los pocos clientes que han adquirido se rigen bajo los mismos criterios ya mencionados anteriormente, los cuales perjudican la liquidez de la empresa.

4.3.3 Propuesta de implementación de política de créditos y cobros

Se presenta una propuesta para implementar en el proceso de otorgamiento de créditos y mejorar la gestión de recuperación de cartera, dentro de la propuesta que se plantea para la empresa Alimentos Especializados, S.A. es la creación de un departamento independiente de créditos y cobros. Es importante para que dentro de las atribuciones se dediquen específicamente a realizar el proceso de créditos y cobros. De esta forma se tener una gestión adecuada del proceso, adicionalmente en el anexo 3 se presenta una propuesta de política para que sea tomada en consideración y aplicada en la empresa la cual ayudaría a reducir los clientes moratorios e incrementar la rotación de las cuentas por cobrar y mejorar la liquidez de la empresa.

La política será dirigida al departamento de créditos de cobros, ventas y financiero. Especialmente a las personas involucradas y al jefe de ventas quien actualmente tiene bajo su jerarquía a las personas que realizan teóricamente el proceso de créditos y cobros, el primer punto a mejorar dentro de la política, desligar al área de ventas de las cuentas por cobrar y que este proceso sea trasladado al departamento de créditos y cobros, para que sea implementada la política propuesta.

Como parte de la política, se presenta en el Anexo 6 el formato para solicitud de crédito a implementar para los clientes nuevos. Para recopilar la información de sus referencias bancarias y comerciales, datos generales de la empresa, entre otros, este formato deberá ser analizado y confirmado por las personas que queden a cargo de la gestión, seguidamente el gerente financiero deberá firmar de aceptada la solicitud con lo que créditos y cobros podrá crear el crédito en el sistema contable. Con esta información presentada también será posible tomar decisiones de cuantos días de crédito se otorgan, la clasificación del cliente, identificar a las personas de contacto directo para realizar los cobros correspondientes; este documento deberá archivarse en el expediente del cliente.

Se detalla en la política un procedimiento para realizar la labor de cobros, desde los tiempos oportunos para realizar llamadas telefónicas, correos electrónicos, visitas a los clientes en sus instalaciones para realizar los cobros correspondientes, según el caso que corresponda, asimismo se indica en qué momento se deberán detener los despachos a clientes que no han realizado los pagos que se encuentran vencidos, cobro de intereses moratorios mensualmente por incumplimiento en pagos, entre otras peculiaridades del proceso, detallados a continuación:

La propuesta se realizó con el objetivo de reducir la cartera moratoria e incrementar la rotación de las cuentas por cobrar y que esto le permita a la empresa tener una mejora en su liquidez para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

4.4 Proyección estados financieros para los años 2022 y 2023 para aplicar la propuesta de políticas de créditos y cobros y mejoras generales.

Para proyectar los estados financieros de los años 2022 y 2023 se tomó en consideración como base los ingresos reales del primer semestre del año 2022 y se determinó las ventas mensuales a través del promedio de estos meses, se proyectan las ventas mensuales por cinco meses, de julio a noviembre y el mes de diciembre por el 60% del promedio mensual debido al comportamiento del negocio. Es importante mencionar que las ventas no son afectadas por estacionalidad debido que los principales clientes sus consumos son estables en todo el año. Los resultados se muestran a continuación en la tabla:

Paso	Canal	Responsable	Mensaje	Plazo
1	Email	Encargado de créditos y cobros	Enviar estado de cuenta actualizado	Dentro de los primeros 5 días del mes siguiente
2	Email	Encargado de créditos y cobros	Notificando que la factura se encuentra próxima a vencer	5 días antes del vencimiento
3	Email	Encargado de créditos y cobros	Cobro de facturas no pagadas en fecha correspondiente	Primer día después del vencimiento según fecha de pago
4	Llamada telefónica	Encargado de créditos y cobros	Cobro de facturas no pagadas en fecha correspondiente	Una semana después de la fecha de vencimiento de las facturas

Paso	Canal	Responsable	Mensaje	Plazo
5	Llamada telefónica	Encargado de créditos y cobros	Cobro de facturas no pagadas en fecha correspondiente	Diez días después de la fecha de vencimiento de la factura
6	Email	Encargado de créditos y cobros	Notificar al cliente que de no realizar el pago las próximas entregas serán retenidas	Quince días después de la fecha de vencimiento de la factura
7	Llamada telefónica	Vendedores asignados	Realizar cobro notificando las sanciones que se tendrán por la falta de pago	Dieciocho días después de la fecha de vencimiento de la factura
8	Llamada telefónica	Encargado de créditos y cobros	Realizar cobro directamente a las jefaturas o gerencias financieras del cliente	Veinte días después de la fecha de vencimiento de la factura
9	Email	Encargado de créditos y cobros	Enviar factura de intereses moratorios	Al cumplir un mes de vencimiento de la factura
10	Proceso interno/ email	Encargado de créditos y cobros	Notificar al departamento de ventas y bodega la bloqueo de despachos	Al cumplimiento un mes de vencimiento de la factura

Fuente: elaboración propia

Tabla 23
Determinación de ventas anuales año 2022

Descripción	Cálculo	Año 2022
Ventas reales de enero a junio		5,785,623
Determinación ventas mensuales	(total ventas reales / 6)	964,271
Proyección de ventas julio a noviembre	(ventas mensuales * 5)	4,821,353
Proyección de ventas diciembre	(ventas mensuales * 40%)	578,562
Proyección ventas anuales 2022		11,571,246

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

El costo de ventas permanece con un porcentaje alto, esto debido a que en el año 2022 el costo de las materias primas tales como la leche, pasta de tomate, y algunas frutas congeladas importadas, se han incrementado como consecuencia de la pandemia, adicionalmente el servicio de fletes ha elevado sus costos debido al inconveniente generado por los escasos contenedores y el incremento de combustible por la guerra generada entre Rusia y Ucrania. Y para el año 2023 se prevé que los costos tengan una disminución del 1% que equivalen a un 78% de costo de ventas.

Los gastos de operación para el año 2022 han reducido como parte de ahorro que la empresa realiza, entre estos se encuentra la eliminación de un 80% de gastos de almacenaje debido que se acondicionaron espacios en la empresa para almacenar el producto y reducir este gasto. Para el año 2023 los gastos no se prevé tener un incremento alto, debido a que la empresa continuará en plan de ahorro para mejor resultados de operación.

Tabla 24**Proyección estado de resultados****Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”****Al 31 de diciembre 2022 y 2023****Cifras expresadas en quetzales**

Descripción	Año 2022	%	Año 2023	%
Ingresos				
Ventas	11,185,538	100%	11,744,815	100%
Costo de ventas	(8,836,575)	-79%	(9,160,955)	-78%
Utilidad bruta en ventas	2,348,963	21%	2,583,859	22%
Gastos de operación	(1,976,453)	-18%	(2,114,067)	-18%
Utilidad en operación	372,510	3%	469,793	4%
Otros gastos e (ingresos) netos	(87,989)	-1%	(87,989)	-1%
Utilidad antes de impuesto	284,521	3%	381,804	3%
Impuesto sobre la renta	(71,130)	-1%	(95,451)	-1%
Utilidad neta del año	213,391	2%	286,353	2%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Como consecuencia de lo anterior mencionado, se ve reflejado un incremento en la utilidad neta de los periodos, ésta es una mejora que se implementó que se podrá visualizar en los próximos dos años debido a que la empresa en los últimos tres años cuenta con una utilidad baja e incluso perdida en el ejercicio, es importante mencionar que la empresa cuenta con un costo de ventas elevado, lo que hace que no se pueda tener una mejor utilidad, sin embargo, en las proyecciones no se vio fiable colocar una reducción de este, debido a las situaciones que se vive actualmente a nivel nacional e internacional que vienen a afectar directamente a los componentes del costo.

Para el año 2023 se implementó con el conocimiento que se tiene del giro de la empresa, y cómo se manejan actualmente los rubros de la empresa. Es importante mencionar que las variaciones no son altamente significativas, sin embargo, se busca mejorar también la utilidad neta, porque si bien es cierto que las ventas son importantes, también es importante que todo lo que conlleven se puedan realizar de una forma adecuada para al final del periodo ver reflejada una utilidad.

Para proyectar el balance general de los años 2022 y 2023 se tomó en consideración principalmente la estrategia de proporcionar a los clientes el período de crédito de 90 días para el año 2022 y para el año 2023 a 60 días, la cual sería la estimación inicial para estos años por ser una medida gradual con todos los clientes actuales que se tienen en la cartera y establece el cumplimiento a cabalidad de todos los clientes nuevos que ingresen a la cartera para convertir de forma homogénea los plazos de todos los créditos otorgados a los clientes, es importante mencionar que esta proyección fue mostrada con directivos a quienes les pareció una opción viable, para dar inicio con el ordenamiento de la cartera de clientes, quienes indican que consideran que según los resultados obtenidos en los años proyectados posteriormente se pueda cumplir con los días óptimos planteados en la propuesta de créditos y cobros. Donde principalmente se ve reflejado en la disminución del rubro de cuentas por cobrar debido a que la recuperación será más rápida, lo que permitirá enfatizar el dinero recibido a el pago establecido con los proveedores para mejorar a mediano plazo las negociaciones con los mismos.

Tabla 25

Determinación de cuentas por cobrar años 2022 y 2023

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Cifras expresadas en quetzales

Descripción	Año 2022	Año 2023
Ingresos	11,185,538	11,744,815
Días calendario	365	365
Días de crédito	90	60
Saldo de cuentas por cobrar	2,758,078	1,930,654

Fuente: elaboración propia.

Como estrategias de la administración de las cuentas por pagar se propone para los años 2022 y 2023 realizar negociación principalmente con los proveedores importantes y para los que se ha incumplido pagos, para disminuir el promedio de pago de 165 a 105 días en el año 2022 y en el año 2023 a 90 días, para mantener una amplitud adecuada según los cambios graduales de la cuenta por cobrar y su periodo de cobro. Esto ayudará a que los proveedores reciban su pago antes del período actual y se mejore la relación comercial.

Tabla 26

Determinación de cuentas por pagar años 2022 y 2023

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Cifras expresadas en quetzales

Descripción	Año 2022	Año 2023
Costo de ventas	8,836,575	9,160,955
Días calendario	365	365
Días de crédito	105	75
Saldo de cuentas por cobrar	2,542,028	1,882,388

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 26 se presenta la proyección de estado de situación financiera correspondiente a los años 2022 y 2023 en donde se podrá visualizar directamente la mejora en los clientes, así como en las cuentas por pagar a proveedores, debido que, con la mejora de la gestión de las cuentas por cobrar, al convertir este activo en efectivo rápidamente el enfoque principal será destinar en la medida de lo posible el pago a los proveedores. Con los que se vienen trabajando demoras en pagos debido a la falta de liquidez que cuenta la empresa, sin embargo, se demuestra la importancia de la implementación de una política para reducir los días de pago, es importante mencionar que como parte de este punto se podrá negociar mejores convenios a los actuales con los proveedores principales.

Para estos años proyectados se visualiza una reducción de los días de pago a proveedores lo que beneficia que se no se tenga que recurrir a nuevos proveedores con precios más elevados o bien que no otorguen crédito por ser las primeras compras

realizadas, este resultado impacta directamente en la liquidez de la empresa a través de la mejora en la gestión de las cuentas por cobrar dando como resultado el minimizar los días de pago a proveedores y obtener beneficios con estos últimos con relación a crédito.

Tabla 27

Proyección estado de situación financiera

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Al 31 de diciembre 2022 y 2023

Cifras expresadas en quetzales

Descripción	Año 2022	%	Año 2023	%
Activo				
Corriente				
Caja y bancos	531,096	5%	675,131	6%
Clientes - neto	2,758,078	25%	1,930,654	18%
Otras cuentas por cobrar	162,086	1%	467,157	4%
Inventarios	2,310,196	21%	2,220,659	21%
Total activo corriente	5,761,457	53%	5,293,601	51%
No corriente				
Cuentas por cobrar relacionadas lp	988,299	7%	1,311,367	13%
Propiedad, maquinaria y equipo - neto	3,549,455	26%	3,305,411	24%
Otros activos	529,979	4%	528,763	4%
Total activo no corriente	5,067,733	47%	5,145,541	49%
Total del activo	10,829,189	100%	10,439,142	100%
Pasivo				
Corriente				
Proveedores	2,542,028	23%	1,882,388	18%
Otras cuentas por pagar cp	1,479,564	14%	1,368,256	13%
Préstamos bancarios cp	150,000	1%	150,000	1%
Total pasivo corriente	4,171,592	39%	3,400,644	33%
No corriente				
Préstamos bancarios lp	378,410	3%	228,410	2%
Provisión para indemnizaciones	324,698	3%	351,745	3%
Cuentas por pagar relacionadas lp	3,492,483	32%	3,709,985	36%
Total pasivo no corriente	4,195,591	39%	4,290,139	41%
Total del pasivo	8,367,183	77%	7,690,783	74%
Patrimonio				
Capital social	1,500,000	14%	1,500,000	14%
Utilidades retenidas	962,006	9%	1,248,359	12%
Total del patrimonio	2,462,006	23%	2,748,359	26%
Suma del pasivo y patrimonio	10,829,189	100%	10,439,142	100%

Fuente: elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos Especializados, S.A.

Debido que, con la mejora de la gestión de las cuentas por cobrar, se podrá disponer de incremento en el saldo de caja y bancos, las cuentas por cobrar estarán más sanas con relación al promedio de tiempo de cobros, con el año anterior y el 25% con relación a las ventas un 18% menos que en el año 2021.

En la información anterior presentada se puede visualizar una mejora considerable en la empresa en la relación de sus cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, es importante tomar en cuenta que como principio de la implementación es un proceso que llevará de un tiempo para lograr que la totalidad de la cartera muestre totalmente los resultados esperados al implementar al 100% la política de créditos y cobros.

Los inventarios aumentaron 2% con relación al año 2021. En el activo no corriente las cuentas por cobrar relacionadas a corto plazo sean reclasificadas a largo plazo debido a que no se recibirá pago alguno por este rubro. La propiedad planta y equipo disminuye solo la depreciación estipulada de un año con otro.

El pasivo corriente se prevé que debido a la mejora en las cuentas por cobrar se pueda disminuir la cuenta de proveedores, disminuye su relación con el costo de ventas en un 23%. Las cuentas por pagar a relacionadas se verán afectadas por la reclasificación de las cuentas por cobrar con un peso de 32% para 2022 y 36% para 2023. La provisión para indemnizaciones presenta un incremento en el 2023 debido a que se prevé que se tengan altas en el personal como parte de empezar a normalizar los procesos que se llevaban a cabo con anterioridad a la pandemia en toda la empresa.

Acorde a las proyecciones consideradas para los años 2022 y 2023 se observa una mejora en los índices de liquidez, con respecto años anteriores del 2019 al 2021. De cumplirse las estimaciones planteadas se observarán diversas mejoras y estabilidad a corto y mediano plazo la cual no se contaba en los años anteriores. A continuación, se presentan en la tabla 28 los resultados de los índices de liquidez:

Tabla 28

Índices de liquidez

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Al 31 de diciembre del 2022 a 2023

Cifras expresadas en quetzales

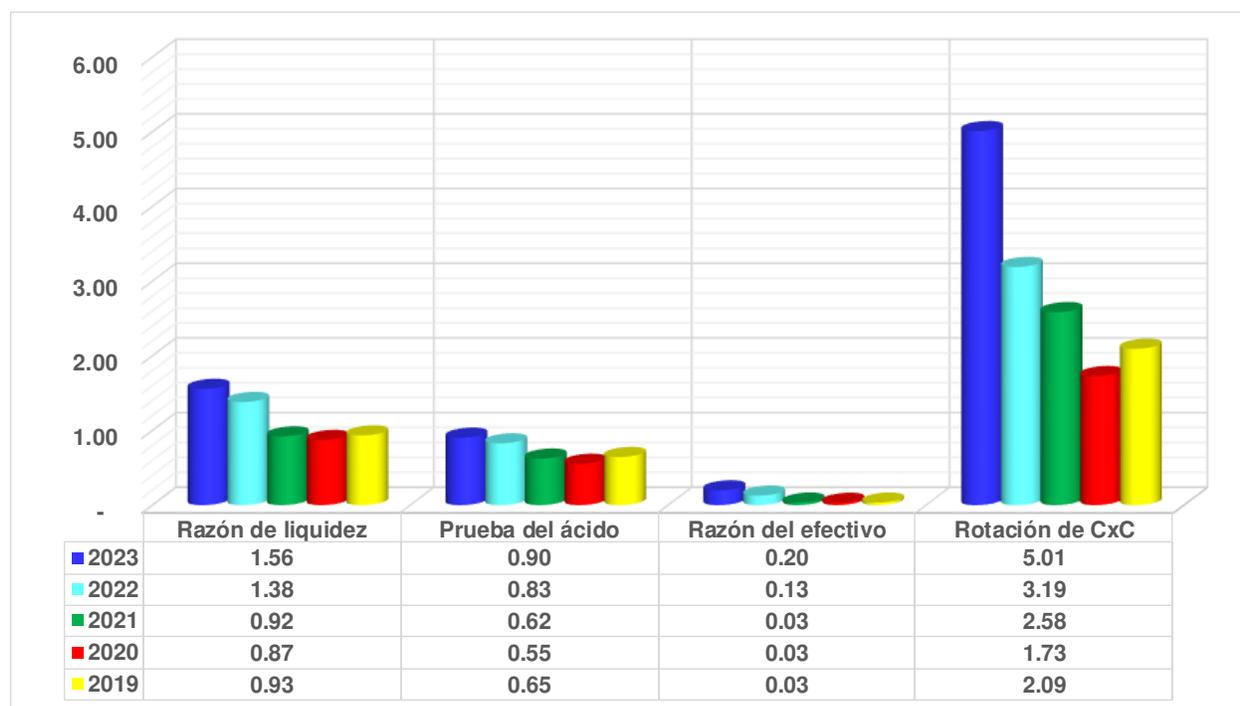
Indicador	2022	2023
Razón de liquidez	1.38	1.56
Prueba del ácido	0.83	0.90
Razón del efectivo	0.13	0.20
Rotación CXC	3.19	5.01

Fuente: elaboración propia.

En la figura 5 se muestra la comparativa de los años analizados del 2019 al 2021 contra las proyecciones realizadas para los años 2022 y 2023, muestra un panorama completo del comportamiento de los índices de liquidez considerados.

Figura 5

Índices de liquidez 2019 al 2023



Fuente: elaboración propia.

Se puede observar en la propuesta anterior la situación de la empresa puede mejorar de una forma considerable respecto a los periodos analizados 2019 a 2021 se consideran las mejoras propuestas, así como la política planteada de créditos y cobros, planteándose la mejora en cada uno de los años siguientes constante en cada uno de los procesos a seguir dentro de las gestiones de la empresa.

En la tabla 29 se puede observar el resultado con las proyecciones realizadas de los periodos de conversión del efectivo, periodo de cobro de las cuentas por cobrar y el periodo en que se difieren las cuentas por pagar para los años 2022 y 2023.

Tabla 29

Ratios de ciclo de conversión del efectivo

Empresa “Alimentos Especializados, S.A.”

Al 31 de diciembre del 2020 a 2023

Cifras	expresadas	en	quetzales	
	Periodo		2022	2023
(+)	Periodo de conversión del inventario (PCI)		95	88
(+)	Periodo de cobro de las cuentas por cobrar (PCC)		90	60
(-)	Periodo en que se difieren las cuentas por pagar (PCP)		105	75
	Ciclo de conversión del efectivo		80	73

Fuente: elaboración propia.

En la cual se observa una disminución de 19 del PCI del 2022 respecto al año anterior y de 7 días en el 2023 comparado con el año 2020. Para el PCC se establece una reducción en el periodo de cobro de 73 días respecto al promedio de tiempo que se tenía en el año 2021 y de 30 días para el año 2023. Según las estrategias implementadas el PCP se reduciría 90 días con respecto a los resultados de años 2021 en el año 2020 y 30 días menos para el año 2023, se mejoran considerablemente la relación comercial con el cumplimiento de pagos a proveedores debido a la reducción de tiempo en el periodo de cobro de las cuentas por cobrar. Con el cual se concluye que el ciclo de conversión del efectivo disminuiría en el 2022 3 días comparado con el 2021 sin embargo las mejoras de los componentes son directamente afectadas por la cuenta por cobrar y la cuenta por pagar no directamente con la logística del inventario. Por lo que para el 2023 se presentaría una mejora del ciclo en 7 días respecto al año 2022. Una adecuada gestión

de las cuentas por cobrar y mejorar el ciclo de conversión del efectivo impactando directamente en la liquidez de la empresa obtiene resultados positivos en la operación de la empresa, debido a que al mejorar la relación con los proveedores permite adquirir materia prima y empaques a los costos que se manejan con estos regularmente, así disminuir el costo de ventas y no tener que incurrir a nuevos proveedores nuevos con costos más elevados.

CONCLUSIONES

Como resultado del presente trabajo profesional de graduación realizado se presentan las siguientes recomendaciones.

1. El presente trabajo profesional de graduación se diseña bajo un análisis financiero para conocer la estructura y comportamiento que esta lleva a cabo, así como la evaluación del impacto que tienen los clientes, por lo que se concluye que para obtener una optimización de los recursos con los que actualmente opera la empresa; mejorando el flujo de información financiera y marcando el lineamiento a considerar de cada uno de los rubros para tomar decisiones importantes que afectan a los resultados de la empresa.
2. De acuerdo con los análisis realizados y los resultados obtenidos de la información financiera y económica de la empresa a través de las razones financieras de liquidez se da por válida la premisa que no existe un análisis adecuado de la información de la empresa, en las que se identifique las falencias de la gestión de las cuentas por cobrar y el otorgamiento de los créditos. Según el resultado de las razones financieras de liquidez se determinó que la empresa cuenta con un indicador menor a la unidad siendo un 0.93 en el año 2019, 0.87 para el año 2020 y 0.92 en el año 2021 lo que nos muestra que la empresa no cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones a corto y mediano plazo.
3. Con base a los resultados administrativos y financieros obtenidos se determinó que la empresa no cuenta con una adecuada gestión de las cuentas por cobrar ni una política establecida de otorgamiento de créditos correctos, debido a que en la cartera de créditos se detectó que para los tres años analizados las carteras presentan saldos por arriba de los noventa días de vencimiento, que equivale porcentaje significativos sobre la total de la cartera, los cuales corresponden al 31%, 53% y 33% respectivamente.
4. Posterior a implementar la política propuesta para optimizar la gestión de las cuentas por cobrar se puede evidenciar que los niveles de liquidez mejoran considerablemente a través de observar que la cartera disminuyó sus porcentajes de los clientes con saldos moratorios y las razones financieras también muestran un incremento para contar con una cobertura sobre las obligaciones a corto y mediano plazo.

RECOMENDACIONES

Como resultado del presente trabajo profesional de graduación realizado se presentan las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda que a través del presente trabajo se considere analizar la industria alimenticia, desde la información financiera disponible, para medir el impacto que pudiera tener la falta de liquidez en el costo de ventas al incrementar los precios en la adquisición de materias primas y la pérdida de la ganancia marginal por producto, afectando directamente el precio para competir de buena manera sobre la competencia.
2. Es recomendable que se pueda evaluar la posibilidad de elaborar estados financieros con base NIIF para generar y comunicar información útil para la toma de decisiones de los usuarios. Dicha información debe tener calidad y para ello debe cumplir con las características básicas de confiabilidad, relevancia, comprensibilidad y comparabilidad para poder obtener una mayor certeza sobre la información presentada.
3. Es importante que se continúe con un análisis más específico sobre los saldos que se tienen entre las cuentas relacionadas, debido que se evidenció que éstas están afectando los resultados de las razones financieras de liquidez, y tomar decisiones concisas sobre como se procederán a manejar estas cuentas que de momento se encuentran estáticas.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- **Bibliográficas**

Alimentos Especializados, (2019). Folleto informativo.

Bonsón (2019). Análisis de estados financieros (primera edición ed.) España: Pearson Educación, S.A. página 37

Maguiño (2013). Análisis e interpretación de los estados financieros (Primera edición ed.) Perú: Editorial Edigraber S.A.C.

USAC (2018) Instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación para optar el grado académico de maestro en artes. Universidad de San Carlos de Guatemala. (USAC).

- **Egrafías**

Arias, E. R. (2022, 14 enero). *Historia del crédito*. Economipedia. <https://economipedia.com/historia/historia-del-credito.html>

Caballeros, L. M. (2022, 20 abril). *Estado de resultados*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/cuenta-de-resultados.html>

Calderón, G. (2021, 2 diciembre). Análisis financiero | Qué es, para qué sirve, historia, elementos, métodos, herramientas. Euston96. <https://www.euston96.com/analisis-financiero/>

Chávez, J. (2022, 1 marzo). *¿Qué es una empresa? Todo lo que debes saber*. Ceupe. <https://www.ceupe.com/blog/que-es-una-empresa.html>

Craig, T. (2020, 16 mayo). *Industria alimentaria en Guatemala*. Lapa Azul. <https://lapaazul.com/industria-alimentaria-en-guatemala/>

Editorial Grudemi. (2021, 26 noviembre). *Prueba ácida*. Enciclopedia Económica. <https://enciclopediaeconomica.com/prueba-acida/>

Euroinnova Business School. (2022, 6 mayo). *que es el pnb en economia*. <https://www.euroinnova.gt/blog/que-son-las-razones-financieras>

G *Liquidez*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>

Guajardo, G. (2012). *Contabilidad para no contadores*. México: Programas Educativos S.A. <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>

Olivares, D. (2021, 31 mayo). *Cómo calcular las rotaciones de cuentas por cobrar*. MuyPymes. <https://www.muypymes.com/2019/02/13/como-calcular-las-rotaciones-de-cuentas-por-cobrar>

Pedrosa, S. J. (2020, 7 abril). *Morosidad*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>

Peña, L. (2020, 5 octubre). *Clasificación de las empresas: Tipos y Definición*. Blog - Billin. <https://www.billin.net/blog/clasificacion-empresas/>

Pérez, A. (2022, 4 mayo). *Empresas industriales, conceptos generales y tipos a destacar*. OBS Business School. <https://www.obsbusiness.school/blog/empresas-industriales-conceptos-generales-y-tipos-destacar>

Sánchez L. (2020) <https://www.ceupe.com/blog/industria-alimentaria.html>

Solares, (2020) *Estados Financieros Proyectados*. <https://slidetodoc.com/los-estados-financieros-proyectados-informacin-requerida-para-la/>

Stevens, R. (2021, 25 noviembre). *¿Qué son las cuentas por cobrar y cuál es su importancia?* Rankia. <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

Westreicher, G. (2020, 15 junio). *Industria alimentaria*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/industria-alimentaria.html>

- **Tesarios**

Hernández, Víctor (2018). *Análisis De La Administración Financiera En Empresas Del Sector De Seguridad Privada Del Municipio De Guatemala. (Tesis de Maestría).* Universidad de San Carlos de Guatemala.

Noriega, Jaime (2012) *Administración de cuentas por cobrar -un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala* (tesis de maestría) Universidad de San Carlos de Guatemala

Ordoñez, Katherine (2021) *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de empresas del sector comercial (Tesis de maestría)* Universidad Estatal Península de Santa Elena

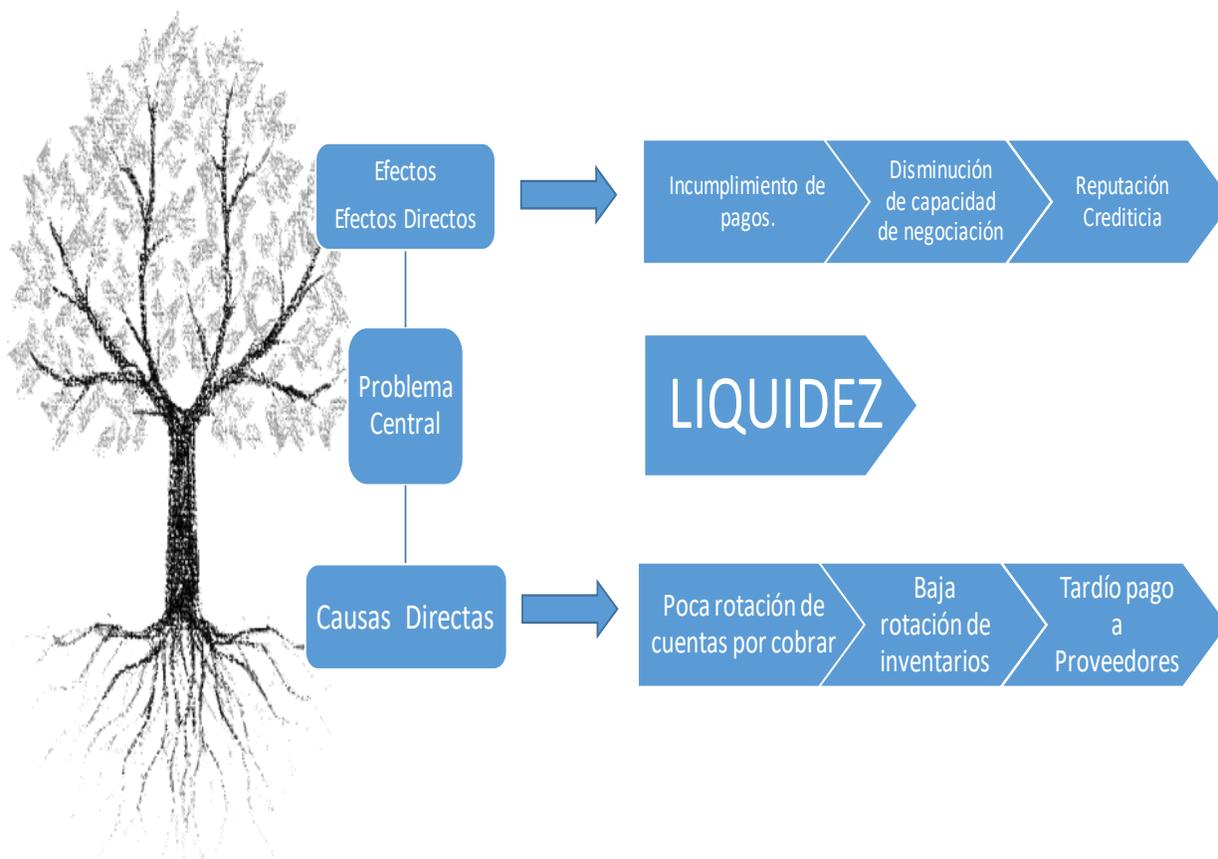
Ortega, Pacherras, & Díaz (2010) *Análisis de las cuentas por cobrar (Tesis de Maestría)* Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo

Pérez, Juan (2013) *Análisis financiero para la toma de decisiones, en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir. (Tesis Maestría)* Universidad de San Carlos de Guatemala.

Ribbeck, Charles (2014). *Análisis e interpretación de estados financieros: herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmecánica. (Tesis licenciatura)* Universidad de San Martín de Porres

ANEXOS

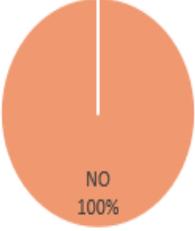
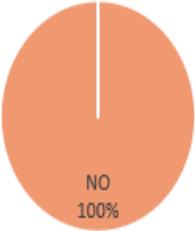
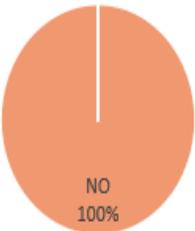
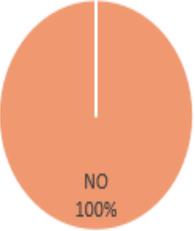
ANEXO 1 Árbol de problemas



Fuente: elaboración propia.

ANEXO 2 Resultados de encuestas realizadas

PREGUNTAS	OPCIONES	CANTIDAD	GRÁFICA	ANÁLISIS
¿Cuenta la empresa con un departamento de créditos y cobros?	SI	0		La empresa no cuenta con un departamento específico para realizar el proceso de créditos y cobros
	NO	5		
	ALGUNAS VECES	0		
	N/A	0		
¿Cuenta la empresa con una persona que se dedique únicamente a créditos y cobros?	SI	1		No existe una persona que se dedique específicamente a créditos y cobros, debido que está realiza otras actividades
	NO	4		
	ALGUNAS VECES	0		
	N/A	0		
¿Cuentan con políticas de créditos y cobros?	SI	2		Sabemos de la existencia de una política física pero no la están utilizando y no fue encontrada
	NO	3		
	ALGUNAS VECES	0		
	N/A	0		
¿Se maneja una base de datos (expedientes) de los clientes?	SI	1		No todos los clientes tienen un expediente, y los que tienen en su mayoría no se encuentran completos
	NO	0		
	ALGUNAS VECES	4		
	N/A	0		
¿Se realiza una clasificación de clientes por tipo A, B y C?	SI	2		Algunas de las personas encuestadas diferencias a los clientes por su tipo pero no se encuentra documentado
	NO	3		
	ALGUNAS VECES	0		
	N/A	0		

PREGUNTAS	OPCIONES	CANTIDAD	GRÁFICA	ANÁLISIS
¿Se realiza constantemente un análisis de la cartera de clientes ?	SI	0	 <p>NO 100%</p>	Actualmente nadie analiza la cartera de clientes
	NO	5		
	ALGUNAS VECES	0		
	N/A	0		
¿Realizan análisis financiero de los clientes antes de otorgar un crédito?	SI	0	 <p>NO 100%</p>	No se realiza análisis financiero-económico de los clientes a quienes se les otorga créditos
	NO	5		
	ALGUNAS VECES	0		
	N/A	0		
¿Cuentan con una base para otorgar días de crédito a los clientes nuevos?	SI	0	 <p>NO 100%</p>	Todos los clientes se ingresan al sistema con 30 días crédito
	NO	5		
	ALGUNAS VECES	0		
	N/A	0		
¿Con los clientes morosos se bloquean las despachos de producto?	SI	0	 <p>NO 100%</p>	No realizan bloqueos de despacho por falta de pago.
	NO	5		
	ALGUNAS VECES	0		
	N/A	0		

Fuente: Elaboración propia con base a la información proporcionada por Alimentos especializados, S.A.

ANEXO 3 Guía de entrevista**GUÍA DE ENTREVISTA****Objetivo:**

Obtener información confiable relacionada con aspectos relativos a la gestión de las cuentas por cobrar con el objetivo de mejorar la liquidez de la empresa objeto de investigación.

Parte I. Generalidades

Fecha _____

Nombre _____

Puesto _____

Tiempo de laborar en la empresa _____

Número de empleados tiene la empresa _____

Régimen de impuesto tributa la empresa _____

Cuentan con sistema contable _____

Cuántas cuentas bancarias utiliza _____

¿Tiene acceso a ver estados de cuenta y movimientos bancarios de forma rápida?

Parte II. Gestión de cuentas por cobrar

1. ¿Posee el organigrama de los departamentos que tienen relación con las cuentas por cobrar de la empresa? Favor proporcionar e indicar una breve función de cada puesto.

ANEXO 4 Política de créditos y cobros

POLITICA DE CRÉDITOS Y COBROS

Propósito de la política

El propósito de la presente política consiste en optimizar la gestión de otorgamiento de créditos y recuperación de la cuenta por cobrar, en donde se detalla cada uno de los pasos a considerar para evitar que los saldos de los clientes se extiendan fuera del periodo establecido, asimismo se minimice la cartera moratoria.

Generalidades

- El departamento de créditos y cobros reporta directamente al gerente financiero de la empresa.
- El gerente de ventas será el encargado de sugerir los límites de créditos para cada uno de los clientes. Los cuáles serán debidamente autorizados posteriores a la confirmación de sus referencias comerciales y bancarias por el jefe de créditos y cobros.
- En los casos que un despacho se encuentre retenido debido a problemas con el crédito, el gerente de ventas debe validar la situación con el jefe de créditos y cobros, si no es posible que lleguen a un consenso del caso deberá ser trasladado al gerente financiero para poder liberarlo o bien dejarlo retenido hasta que realicen los pagos correspondientes.
- Se contratará un despacho jurídico que pueda llevar a cabo el proceso de cobranza para los clientes que sobrepasen un año de vencimiento sin realizar pago alguno.

Evaluación de crédito

La evaluación de crédito es indispensable para la función del departamento, minimizar riesgos, proteger y maximizar los márgenes de utilidad inicia partir de una buena evaluación de un cliente potencial.

- El departamento de ventas recibirá una solicitud de crédito de cada uno de los clientes, la cual contendrá una referencia bancaria y tres referencias comerciales,

a las cuales se deberá llamar para confirmarlas y seguidamente se realizará un análisis de la capacidad de pago del cliente para otorgar el límite de crédito sugerido. Este límite no deberá ser mayor al reportado por las referencias comerciales confirmadas. En caso no sea posible la confirmación de las referencias indicadas no se procederá a otorgar crédito solicitado.

- Toda la información recaba de los clientes debe quedar por escrito (solicitud de crédito) y posteriormente debe ser archivada adecuadamente en su expediente por la persona encargada del proceso de créditos y cobros.
- Los límites deberán ser analizados y revisados, cada semestre por la persona encargada de créditos y cobros, si el comportamiento de pago no ha sido el adecuado y cuenta con atraso de facturas, el gerente financiero podrá reducir el límite del crédito y los días de crédito.

Términos de crédito

Es importante tener claro las fechas en que las facturas deben de ser cobradas, los términos de crédito, los factores necesarios requeridos para mantener activo el crédito, pero también para la cancelación de este.

- Las primeras tres ventas que se realicen a clientes nuevos deberán ser realizados al contado, dando espacio para que se completen los documentos necesarios para la apertura de crédito, seguidamente se otorgará un crédito de 15 días por tres meses y según el comportamiento del cliente al realizar sus pagos, se podrá extender a 30 días de crédito. Es importante mencionar que la única excepción será para los productos de exportación los cuales tendrán 45 días de crédito.
- Todas las facturas que sobrepasen los días de créditos otorgados generarán intereses moratorios del 1.5% mensual.
- El crédito para cuentas con facturas vencidas de más de 45 días será congelado hasta que se haga efectivo el pago de la totalidad de las facturas.

Cobranza

- Dentro de los primero cinco días del mes la persona encargada de créditos y cobros debe enviar un estado de cuenta digital actualizado a los clientes.
- Los clientes con cuentas vencidas deben ser contactados por el encargado de la cuenta de créditos y cobros. Primero por correo electrónico y si no se hace efectivo el pago realizar cobros telefónicos.
- De no cumplir el pago con los procesos anteriores, el vendedor encargado de la cuenta debe de realizar visitas al cliente con el estado de cuenta actualizado.
- De no lograr el cobro después de estos procedimientos, se trasladará a cobros jurídicos, se adjunta el detalle del proceso de cobros con los tiempos establecidos en el anexo 5.
- Se debe notificar por correo electrónico al departamento de ventas y bodega de despacho de producto terminado sobre los clientes que serán bloqueados para sus próximas entregas.
- El encargado de créditos y cobros será el encargado de determinar las cuentas que se consideran incobrables, las cuales podrían ser por bancarrota y clientes con los que se haya perdido totalmente la comunicación.
- Si el cliente sobrepasa los Q75,000.00 de adeudo moratorio, será obligatorio realizar una visita del encargado de créditos y cobros para llegar a un consenso de pago.
- Se notificará al cliente que sus próximas entregas serán congeladas hasta que se realice la cancelación de la deuda vencida.

Revisión de política

La política deberá ser revisada por lo menos una vez al año, en conjunto con el encargado de créditos y cobros, gerente de ventas y gerente financiero para adecuarla a las necesidades de la empresa.

NOMBRE	PUESTO	FIRMA

Clientes antiguos

- Se enviará una carta informativa a los clientes indicándoles sobre nuevas políticas implementadas en la gestión de las cuentas por cobrar.
- Se debe de realizar el procedimiento de cobros estipulado.
- Se cobrarán intereses moratorios sobre las facturas emitidas a partir de entregada la carta informativa.
- Los clientes antiguos con el fin de no perder la relación comercial a diferencia de los clientes nuevos tendrán máximo 75 días de crédito por los próximos dos años, posteriormente se deberá reducir gradualmente los días otorgados.
- Brindar un trato de especializado y de calidad a los clientes antiguos.
- Nota: no se hará excepciones de cobros a ningún cliente

Gerente Financiero

Gerente de Ventas

Encargado de créditos y cobros

ANEXO 5 Guía de solicitud de crédito

COMPAÑIA QUE SOLICITA EL CREDITO:		PAÍS	FECHA:		
LINEA DE CREDITO SOLICITADA:	LINEA DE CREDITO AUTORIZADA:		MENSUAL <input type="checkbox"/>	BIMESTRAL <input type="checkbox"/>	TRIMESTRAL <input type="checkbox"/>
PLAZO DE PAGO:	DIAS DE REVISION	HORARIO	DIA DE PAGO	HORARIO:	

I. DATOS GENERALES DEL CLIENTE:					
RAZON SOCIAL O NOMBRE DEL CLIENTE (Apellido paterno, materno, nombres):				TELEFONOS:	
DOMICILIO (Calle, número, interior)			COLONIA:		
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:		CODIGO POSTAL:	
CORREO ELECTRONICO FACTURACION:			GIRO:		
PAÍS	TELEFONOS:	:	ANTIGUEDAD:		

II. PERSONAL DE LA EMPRESA:					
ENCARGADO DE COMPRAS:		CORREO ELECTRONICO:		TELEFONO:	
ENCARGADO DE PAGOS:		CORREO ELECTRONICO:		TELEFONO:	

III. REFERENCIAS COMERCIALES: (Otros clientes)					
NOMBRE:			NOMBRE:		
CONTACTO:			CONTACTO:		
DIRECCION:			DIRECCION:		
PAIS:	TEL :	PAIS:	TEL :		
CREDITO AUTORIZADO	PLAZO:	CREDITO AUTORIZADO	PLAZO:		
ANTIGUEDAD:	SALDO ACTUAL:	ANTIGUEDAD:	SALDO ACTUAL:		
OBSERVACIONES:			OBSERVACIONES:		

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 INVESTIGACIONES PREVIAS DEL TEMA OBJETO DE INVESTIGACIÓN	5
TABLA 2 PRUEBA ÁCIDA	17
TABLA 3 RAZÓN DEL EFECTIVO	17
TABLA 4 ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	18
TABLA 5 ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	19
TABLA 6 PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	19
TABLA 7 PERÍODO PROMEDIO DE PAGO	20
TABLA 8 ROTACIÓN DE INVENTARIOS	20
TABLA 9 ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS	33
TABLA 10 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	37
TABLA 11 ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS.....	41
TABLA 12 ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	43
TABLA 13 RAZÓN DE LIQUIDEZ.....	47
TABLA 14 RAZÓN PRUEBA DEL ÁCIDO	48
TABLA 15 RAZÓN DEL EFECTIVO	49
TABLA 16 ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	50
TABLA 17 PERIODO DE CONVERSIÓN DEL INVENTARIO.....	52
TABLA 18 PERIODO DE COBRO DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	53
TABLA 19 PERIODO DE ROTACIÓN DE LAS CUENTAS POR PAGAR.....	54
TABLA 20 CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO.....	55
TABLA 21 RESUMEN CARTERA DE CLIENTES 2019	60
TABLA 22 RESUMEN CARTERA DE CLIENTES 2020	62
TABLA 23 RESUMEN CARTERA DE CLIENTES 2021	65
TABLA 24 DETERMINACIÓN DE VENTAS ANUALES AÑO 2022	69
TABLA 25 PROYECCIÓN ESTADO DE RESULTADOS	70
TABLA 26 DETERMINACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR AÑOS 2022 Y 2023	71

TABLA 27 DETERMINACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR AÑOS 2022 Y 2023	72
TABLA 28 PROYECCIÓN ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	73
TABLA 29 ÍNDICES DE LIQUIDEZ.....	75
TABLA 30 RATIOS DE CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Análisis De Crédito.....	25
Figura 2 Resumen De Cartera De Clientes 2019	60
Figura 3 Resumen Cartera De Clientes 2020	63
Figura 4 Resumen Cartera De Clientes 2021	65
Figura 5 Índices De Liquidez.....	75