

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



**EVALUACIÓN DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN
LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA QUE CONFECCIONA UNIFORMES
EMPRESARIALES, DURANTE LOS AÑOS 2019, 2020 Y 2021, EN EL MUNICIPIO
DE GUATEMALA**

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

LIC. DARWIN MANUEL TIPÁZ GÓMEZ

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2022

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



**EVALUACIÓN DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN
LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA QUE CONFECCIONA UNIFORMES
EMPRESARIALES, DURANTE LOS AÑOS 2019, 2020 Y 2021, EN EL MUNICIPIO
DE GUATEMALA**

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

ASESOR: LIC. MSC. JUAN CARLOS GONZÁLEZ MENESES

AUTOR: LIC. DARWIN MANUEL TIPÁZ GÓMEZ

GUATEMALA, 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 Primero:	Dr. Byron Giovani Mejía Victorio
Vocal Segundo:	Msc. Haydee Grajeda Medrano
Vocal Tercero:	Vacante
Vocal Cuarto:	P.A.E. Olga Daniela Letona Escobar
Vocal Quinto:	P.C. Henry Omar López Ramírez

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL
TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN

Coordinador:	MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Evaluador:	Phd. Silvia Roció Quiroa
Evaluador:	MSc. César Vermin Tello Tello

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo: Darwin Manuel Tipáz Gómez con número de carné: 201317611

Declaro que, como autor, ser 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-D-008-2022 -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 1 de octubre de 2022, a las 14:40 horas para evaluar la presentación del informe del **TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN II** del Licenciado Darwin Manuel Tipáz Gómez, carné No 201317611, 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: "EVALUACIÓN DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA QUE CONFECCIONA UNIFORMES EMPRESARIALES, DURANTE LOS AÑOS 2019, 2020 Y 2021, EN EL MUNICIPIO 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 **19 /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 3 al 7 de octubre 2022.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, al 1 día del mes de octubre del año dos mil veintidos.

MSc. Armando Melgar Retolaza
Coordinador

Phd. Silvia Rocío Quirpa
Evaluador

MSc. César Vermin Tello Tello
Evaluador

Licenciado Darwin Manuel Tipáz Gómez
Postulante



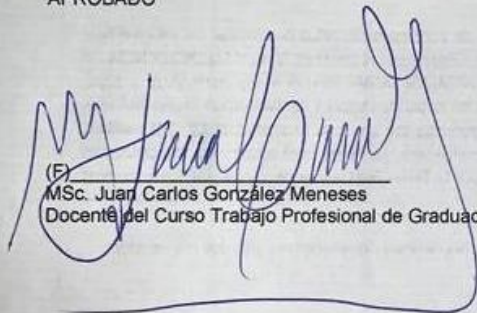
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ADDENDUM

El Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II Certifica que, el Licenciado Darwin Manuel Tipáz Gómez, Carné 201317611 incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la Terna Evaluadora dentro del plazo estipulado y obtuvo la calificación siguiente:

Punteo	
Zona:	62
Presentación Trabajo Profesional de Graduación II:	19
Nota final:	81

APROBADO


(F)
MSc. Juan Carlos Gortáez Meneses
Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II

Guatemala, 15 de octubre de 2,022

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Por regalarme la vida y darme la sabiduría para lograr mis objetivos, tanto personales como profesionales. Inmensas gracias por las constantes bendiciones otorgadas.
- A MIS PADRES:** Emilio Tipáz e Isabel Gómez, por su amor, comprensión y el apoyo incondicional brindado durante este largo camino, por transmitirme sus consejos y enseñarme que las metas se pueden cumplir con esmeros y dedicación, porque la distancia nunca fue un obstáculo para ellos.
- A MIS HERMANOS:** Por su muestra de amor y apoyo en todo momento, en especial Ardany Tipáz y los demás pequeños, Nancy, Emily, Alex, Yareli que esto sea una pequeña muestra de lo que pueden llegar a lograr con esfuerzo y dedicación
- A MIS TÍOS:** Por estar siempre apoyándome en todo momento con su amor, en especial a Juan, Saturnino, Esteban, Ana, Marta, Mary, Trinidad Tipáz, Juana Zapón, y Dominga Gómez, mis ángeles José Luis Tipaz y Rigoberto Mejía, que en paz descansen, por el amor que me dieron siempre eternamente agradecido
- A MI FAMILIA:** Por todas las muestras de apoyo brindado durante este tiempo, especialmente a mis abuelas Jesusa Coxaj un ángel que me cuida en el cielo y Florencia Grijalva como también abuelos Saturnino Tipáz y Manuel Gómez otro ángel que me sigue cuidando desde el cielo, por su amor incondicional, por sus palabras de ánimo siempre, también a la familia Vargas, a mis primos Victor Vargas y Maribel Mejía, como también a los pequeños de la familia Tipáz ¡Sigán adelante!
- A MIS AMIGOS:** Con mucho cariño por la amistad y todo el apoyo proporcionado, en este tiempo de lucha y en especial a Yoselin Mijangos, Ligia de León, Ana Delcompare, Alex Rodríguez, José Manuel y Hugo López, Manuel

Meza, Diego Rivera, Daniel Guitzol, Yossi Guanche, Miguel Miranda y aquellos que me abrieron las puertas de sus hogares para poder estudiar y recibéndome como parte de su familia, estaré siempre agradecido.

**A LA ESCUELA DE
ESTUDIOS DE
POSTGRADO:**

Por compartir su conocimiento con todos los estudiantes en los salones de la universidad, por ser parte de mi formación como profesional.

**A LA UNIVERSIDAD DE
SAN CARLOS DE
GUATEMALA:**

Tricentenaria Universidad de San Carlos de Guatemala, que amo y respeto, a la Facultad de Ciencias Económicas, en especial a la Escuela de Estudios de Postgrados, por formarme como profesional. ¡Orgullosamente San Carlista!

CONTENIDO

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES.....	1
1.1 Antecedentes del sector textil	1
1.2 Antecedentes de la empresa	3
1.3 Antecedentes de evaluación del ciclo de conversión de efectivo	4
1.3.1 Categorías de las razones financieras.....	5
1.3.1.1 Razones de liquidez.....	6
1.3.2 Antecedentes de Investigación Similares	6
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1 Administración	8
2.1.1 Administración financiera.....	8
2.2 Balance general.....	9
2.2.1 Activos	9
2.2.2 Capital	10
2.2.3 Pasivos	11
2.3 Administración de cuentas por cobrar	11
2.4 Administración de las cuentas por pagar	12

2.4.1	Periodo del descuento por pago de contado	12
2.4.2	Periodo de crédito.....	13
2.5	Ciclo de conversión del efectivo	13
2.5.1	Cálculo del ciclo de conversión del efectivo	14
2.6	Razones financieras	15
2.6.1	Razones de rentabilidad	15
2.6.2	Razones de utilización de los activos	17
2.6.3	Razón de liquidez	18
2.6.4	Razón de liquidez corriente	19
2.6.5	Razón rápida (prueba del ácido).....	19
2.6.6	Liquidez inmediata o razón de efectivo.....	20
2.7	Apalancamiento	20
2.7.1	Apalancamiento operativo	21
2.7.2	El apalancamiento financiero.....	21
2.7.3	El apalancamiento total	22
2.8	Patrones de financiamiento	22
2.8.1	Financiamiento a largo plazo	23
2.8.2	Financiamiento a corto plazo (enfoque opuesto)	23
3.	METODOLOGÍA.....	25
3.1	Definición del problema	25

3.1.1 Preguntas de la investigación.....	26
3.2 Delimitación del problema	26
3.2.1 Unidad de análisis	27
3.2.2 Periodo histórico	27
3.2.3 Ámbito geográfico.....	27
3.3 Objetivos.....	27
3.3.1 Objetivo general.....	27
3.3.2 Objetivos específicos.....	27
4.1 MÉTODO CIENTÍFICO.....	29
4.1.1 Fases del método científico	29
4.1.2 Enfoque, diseño y alcance de la investigación	30
4.1.3 Universo y muestra.....	30
4.2 Técnicas de investigación aplicadas.....	31
4.2.1 Técnicas de investigación documental	31
4.2.2 Técnicas de investigación de campo	32
4.2.3 Instrumentos.....	32
4.2.4 Guía de entrevista	32
5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	33
5.1 Situación Actual	33
5.1.1 Análisis horizontal de la situación financiera del 2019 – 2020 – 2021	34

5.1.2	Análisis horizontal del estado de resultados del 2019 – 2020 – 2021	36
5.1.3	Análisis vertical de la situación financiera del 2019 – 2020 – 2021	37
5.1.4	Análisis vertical del estado de resultados del 2019 – 2020 – 2021	39
5.2	Cuentas por cobrar y pagar	41
5.2.1	Ciclo de conversión del efectivo	42
5.3	Razones Financieras	44
5.3.1	Evaluación de la razón de rentabilidad	44
5.3.2	Evaluación de la razón de utilización de los activos	45
5.3.3	Evaluación de la razón de liquidez	47
5.4	Apalancamiento	48
5.5	Propuesta de mejoras a la administración financiera del ciclo de conversión del efectivo con estrategia de apalancamiento para una buena liquidez....	49
5.5.1	Propuesta de financiamiento óptima.....	49
5.5.2	Propuesta de políticas de crédito sobre las cuentas por cobrar	51
5.5.3	Políticas de cobranza	52
5.5.4	Estrategia de políticas de crédito con proveedores.	52
5.5.5	Análisis vertical del estado de resultados proyectado años 2022 y 2023 ...	53
5.5.6	Propuesta proyectada del ciclo de conversión del efectivo	54
5.5.7	Proforma balance general con análisis vertical	56
5.5.8	Propuesta proyectada de la razón de efectivo.....	57

CONCLUSIONES.....	58
RECOMENDACIONES	60
BIBLIOGRAFÍA	61
ANEXOS	65
ÍNDICE DE TABLAS	67
ÍNDICE DE FIGURA.....	68

RESUMEN

En el presente trabajo profesional de graduación se abordó el análisis acerca de la implementación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa que confecciona uniformes empresariales durante el periodo del 2019 al 2021, en el municipio de Guatemala.

La unidad objeto de estudio se ubica dentro del sector manufacturero, el cual a través de los últimos años se ha expandido, hasta alcanzar un mercado competitivo donde se presentan diferentes empresas con diversidad de productos a nivel nacional, mano de obra eficiente, calidad del producto, entre otras características. No obstante, a pesar de contar con muchos puntos positivos, normalmente las empresas del sector, se capitalizan por medio de préstamos o inversiones de socios, con la finalidad de cumplir con sus propósitos de expansión y ampliación del público objetivo con estrategias de comercialización y ampliación de mercado.

La empresa en los últimos tres años ha identificado problemáticas en la recaudación del efectivo proveniente de las cuentas por cobrar, lo cual provoca que se genere incapacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo; puesto que, la empresa ha optado por obtener financiamiento a través de préstamos bancarios, en lugar de liquidar las cuentas con los clientes. Derivado de lo anterior, se determinó que la unidad objeto de estudio no maneja un control adecuado de las cuentas por cobrar debido a la falta de políticas de cobros que estipulen plazos específicos ni posibles sanciones por incumplimiento de pago. Asimismo, no posee la estructura de financiamiento adecuado (préstamos bancarios) para cubrir las necesidades a corto plazo en cualquier eventualidad que pueda surgir.

Se presentan los principales hallazgos, relación al ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa que confecciona uniformes en el municipio de Guatemala.

La metodología de investigación detalla el proceso para la resolución del problema, mediante la recolección de datos, utilización de instrumentos de medición y análisis de datos por los cuales se respaldan los resultados obtenidos.

Se concluye que la gestión de administración financiera para el ciclo de conversión del efectivo fue deficiente debido a los resultados que se obtuvieron en los periodos 2019, 2020 y 2021. Se observa que la liquidez de la empresa es deficiente para poder mitigar el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

La rotación del inventario es aceptable, debido al método de disponibilidad de justo a tiempo. Por lo tanto, también la evaluación del ciclo de conversión del efectivo se mantiene alta y afecta la liquidez para las obligaciones con sus proveedores. La discusión de resultados brinda la solución a implementar políticas de cobros, como también estrategias de ventas, para poder mitigar cualquier requerimiento con una mejor liquidez y lograr el objetivo que se requiere para el cliente.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo profesional de graduación (TPG) desarrolla un estudio de la influencia que ejerce el ciclo de conversión de efectivo en las operaciones de una empresa dedicada a la confección de uniformes empresariales durante los años de 2019 a 2021, en el municipio de Guatemala, departamento de Guatemala.

En el Municipio de Guatemala la empresa dedicada a la confección de uniformes, se busca analizar el ámbito de periodos de cobros y pagos para evaluar una rentabilidad y liquidez de efectivo para los posibles proyectos de ventas, que la entidad genera durante el año, para poder proveer a los clientes con tiempo el producto ofrecido en el tiempo estipulado, cabe mencionar que sin un capital de trabajo fluido para cubrir las compras de materia prima esto impacta en la liquidez de la organización y las dificultades administrativas para solventar los gastos fijos y variables.

Derivado de lo anterior, se comprende la importancia de implementar normas, políticas y procesos para la evaluación y seguimiento del ciclo de conversión de efectivo, adecuado para una empresa dedicada a la fabricación de uniformes empresariales. Además, el ciclo de conversión de efectivo cumple la función de generar información significativa para la elaboración y presentación de los estados financieros a la alta dirección, quienes son los encargados de la toma de decisiones con base a la información mostrada.

La investigación tiene como justificación la solución a la problemática planteada, de acuerdo con su evaluación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de la empresa al determinar varios factores financieros para su realización, con el cumplimiento con sus obligaciones a corto plazo y maximizar sus utilidades.

Además, se estableció el objetivo general que consiste en evaluar la situación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa que confecciona uniformes en el municipio de Guatemala. De igual forma, se plantearon los siguientes objetivos específicos: verificar las rotaciones de cuentas por cobrar y pagar para determinar la recuperación del efectivo para la liquidez e incremento en su margen

de ganancia; después se determinó evaluar la liquidez actual de la empresa mediante el estado de situación financiera y ratios financieros para identificar deficiencias de los periodos 2019 al 2021; por último, el tercer objetivo que consiste en proponer mejoras al ciclo de conversión actual y estrategias de apalancamiento de capital para una solución a su liquidez, todo esto con evaluación a los estados financiero con análisis horizontal y vertical, evaluación del ciclo de conversión del efectivo, razones financieras, apalancamientos, financiamiento a corto plazo y políticas de cobros, para un mejor rendimiento de la empresa.

En relación con lo anterior, el presente trabajo consta de cuatro capítulos el cual se conforma de la siguiente manera: El capítulo uno, antecedentes, con relación al sector textil en Guatemala, expone a la empresa como unidad de análisis y antecedentes del ciclo de conversión de efectivo para el cumplimiento de sus obligaciones financieras a corto plazo.

El segundo capítulo desarrolla el marco teórico, el cual contiene la exposición y análisis de las teorías, enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación relacionada con opciones a las soluciones de la empresa con análisis vertical y horizontal a los estados financieros, razones financieras, evaluación de conversión del efectivo, apalancamientos, prestamos, políticas de cobros. Asimismo las alternativa de inversión o préstamos según los requerimientos de los clientes, como también la propuesta de financiamiento por apalancamiento que la empresa puede optar para poder cubrir sus necesidades en el corto plazo dependiendo de los objetivos planteados y siempre enfocándose a tener una buena liquidez que permita asegurar una buena rentabilidad, las cuales pueden determinarse con políticas estrictas de cobros.

El tercer capítulo expone la metodología utilizada para abordar el problema de la investigación en la unidad de análisis el cual se utilizó con un enfoque mixto porque se analizó conjuntamente con datos cuantitativos y cualitativos de la información financiera de la empresa, que permite lograr un mejor entendimiento del estudio, con un alcance de estudio correlacional derivado del comportamiento por la relación que existen entre

dos o más variables que se cuantifican y analizan la vinculación, por lo tanto en la investigación es con diseño no experimental transaccional puesto que la información recabada fue en un solo momento para el objeto de estudio.

El cuarto capítulo expone la discusión de resultados, en este apartado los resultados de la investigación y con base a la situación financiera, evaluación del ciclo de conversión del efectivo para el periodo de recuperación de sus cuentas por cobrar y también al analizar sus cuentas por pagar, las razones financieras sirvieron para determinar el estatus de la empresa con base a su liquidez, por lo tanto, el apalancamiento con la que cuenta actualmente.

Las cuentas por cobrar y pagar son los montos financiados por préstamo bancario y clientes, en dónde se puede observar los días de recuperación del efectivo siendo uno de los principales inconvenientes para que la empresa no cuente con la suficiente liquidez. También se hace énfasis en que la empresa no cuenta con políticas de cobros en las cuales se refleja en algunas preguntas de la entrevista que se realizaron y la estructura de financiamiento no es la adecuada. Se realizó un análisis financiero de liquidez tanto corriente como inmediata para dar a conocer la situación financiera actual y para finalizar se da a conocer la propuesta del modelo para la administración financiera, políticas de cobro y estructura de financiamiento que la empresa podría tener para poder mejorar su liquidez y poder cubrir sus necesidades en el corto plazo; con lo cual se demuestra el impacto financiero con los diferentes cambios y acciones que deben tener presente y actuar de manera rápida.

1. ANTECEDENTES

Establecen el origen del trabajo realizado, presentan el marco referencial teórico y empírico de la investigación relacionada a comprender que es una evaluación del ciclo de conversión de efectivo y que servirá como herramienta en la administración del efectivo para proyectos a realizar de una empresa que confecciona uniformes en el municipio de Guatemala.

1.1 Antecedentes del sector textil

De acuerdo y según el Banco de Guatemala “la Descripción de la actividad consiste en la agrupación de industrias manufactureras se ubica en la sección C de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) revisión 4 y comprende cualquier transformación física o química de materias primas y sustancias provenientes del sector primario, para la obtención de productos nuevos o distintos a éstos, además se incluye la alteración, mezcla, renovación, reconstrucción o montaje de productos elaborados por otras actividades económicas. Asimismo, se incorporaron los cambios sugeridos por el SCN 2008 respecto de la medición de los servicios de manufactura sobre insumos físicos propiedad de terceros (maquila), para diversas actividades económicas industriales. (Banguat, 2019, p. 18)

Adicionalmente, los servicios de manufactura se estiman únicamente para las empresas de confección de prendas de vestir, ya que con base en las Cuentas Nacionales Anuales (CNA) se determinó que del 100% de dichos servicios, cerca del 95% corresponde a servicios de fabricación de prendas de vestir. Dicho cálculo se incorpora a la actividad económica respectiva, en la cual se registra el Valor Bruto de la Producción (VBP) tanto de la fabricación como de los servicios de manufactura de prendas de vestir. (Banguat, 2019, p. 20)

Por lo tanto, se debe destacar que actualmente y con las proyecciones que se han realizado por parte de: la industria de vestuario y textiles es la principal exportadora del país y se distingue en el ámbito nacional e internacional como un sector competitivo, responsable, versátil y flexible.

Las exportaciones de este sector alcanzan los US \$1 mil 500 millones anuales. Sus principales destinos de exportación son Estados Unidos, Centroamérica, México y Canadá, entre otros. Actualmente el sector de vestuario y textiles constituye uno de los más dinámicos en la economía nacional, contribuyendo considerablemente al crecimiento económico y desarrollo del país representando el 8.9% de la producción nacional (PIB). (Agexport Guatemala, 2021, s.p)

La industria contribuye con la creación de 180 mil empleos directos e indirectos y en las empresas de confección el 46 por ciento de los empleados son mujeres. Las fábricas del sector conocen las necesidades de los clientes y las satisfacen, ofreciendo calidad y rapidez, por medio de productos y servicios con un alto valor agregado. En Guatemala, la cadena de suministros, conformada por el sector textil, confección y accesorios, representa una de las principales fuentes de empleo formal y de inversión extranjera directa. (Agexport Guatemala, 2021, s.p)

Con base al análisis realizado por datos macroeconómicos y datos del PIB se menciona que: la Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles (Vestex) informó recientemente que Guatemala registró una caída de -13.63% en las exportaciones de artículos de vestuario y textiles a Estados Unidos en 2020. Ese dato fue superior a la media mundial y al de todos los países de la región pese a la pandemia del coronavirus (COVID-19), informó la entidad. En un comunicado Vestex compartió que el país exportó 311,46 millones de metros cuadrados equivalentes (SME, por sus siglas en inglés); 49,16 menos que en 2019, cuando el volumen exportado fue de 360,62 millones de SME. (Monzón, 2021, s.p)

De acuerdo con lo estudiado durante la pandemia y todos los datos estadísticos recolectados en dicho año se puede mencionar que hay factores importantes que influyen en el alza y la baja, por lo tanto: La media mundial sufrió la caída de -16.79% el año pasado en relación con las exportaciones de vestuario y textiles, según los datos que recopiló Vestex.

En ese sentido, Guatemala quedó en mejor posición en cuanto a la caída de las exportaciones a Estados Unidos; las exportaciones de los países del área cayeron de la siguiente forma: México -14.54%, Nicaragua -19.12%, Haití-23.69%, Honduras -29.29% y El Salvador -35.02%. El resultado es considerado como un buen trabajo de la industria textil en el marco de la pandemia de COVID-19 y del impacto causado en el país por los fenómenos naturales Eta e Iota. (Monzón, 2021, s.p.)

Asimismo es importante la relevancia que indica Vestex porque según ellos y “de acuerdo con el Banco de Guatemala”, el monto total de las exportaciones del comercio general hasta noviembre de 2020 tuvo un crecimiento de 0.7% y el producto más importante según su participación en el valor total de exportaciones (US\$ 10,248.8 millones) fue Artículos de vestuario con el 10.7%, equivalente a US\$ 1,093.3 millones. (Monzón, 2021, s.p.)

1.2 Antecedentes de la empresa

La unidad de análisis inicia sus operaciones hace 7 años, a través del emprendimiento, comienzan a unirse varios socios y compañeros profesionales a la organización que impulsaron la creación formal, debido a que las ideas del fundador poseían un gran potencial que se podían desarrollar. Con el paso de los años la empresa crece y va expandiéndose, gracias al trabajo de atraer y fidelizar clientes de gran renombre y otorgar siempre el sello de calidad, compromiso, eficiencia y responsabilidad en cada uno de los productos y servicios que ofrece.

Se dedica a la elaboración de uniformes empresariales, artículos promocionales y publicitarios, se distingue de su competencia debido a que ofrece a sus clientes diversa variedad de textiles y productos los cuales son de la más alta calidad para así lograr que la marca de estos se destaque y se diferencie de los demás, cuenta con filosofía empresarial. Con proveedores reconocidos en el mercado que abastecen a la empresa con toda la materia prima necesaria para la elaboración de las prendas.

Actualmente el mercado objetivo de la organización es altamente competitivo, porque en la ciudad capital existen muchas empresas dedicadas al mismo rubro con especificaciones similares.

Dentro de los competidores directos se encuentran: Multitex, S.A. Uniformes Empresariales, Uniformes Shop GT, y la Casa de los Uniformes; mientras que dentro de los competidores indirectos están; Tienda de ropa tradicionales y empresas individuales dedicadas a la confección de uniformes.

Se enfoca dentro del mercado textil, puesto que se dedica a la elaboración y fabricación de uniformes; por lo tanto, se dirige a empresas medianas y grandes de cualquier giro comercial, gubernamentales y no gubernamentales que necesiten adquirir uniformes. Cuenta con una gran cantidad de clientes los cuales ha logrado mantener gracias a la alta calidad de sus productos y su buen servicio, estas son empresas reconocidas a nivel nacional e internacional, así como empresas medianas dentro del mercado nacional.

1.3 Antecedentes de evaluación del ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo indica el tiempo que toma desde que se compra la mercadería, se vende y se vuelve a cobrar. Existe la posibilidad de aumentar la rentabilidad mediante la reducción del período de recolección de cuentas por cobrar, disminuyendo el período de conversión de inventarios y alargando el período de pago.

Desde el año 1990, los doctores “Thomas Dyckman y Ronald Hilton”, publicaron en su libro “Concepts and managerial applications” la importancia de medir y controlar el ciclo de conversión de efectivo en todas las empresas comerciales y manufactureras, según ellos, los resultados de la administración del este ciclo, determinan las necesidades de captación de recursos de una empresa, debido a que los días que se retienen los recursos dentro de los inventarios y cuentas por cobrar, deben obtenerse de los proveedores, de lo contrario tendrá que recurrirse a llamamientos de capital o endeudamiento externo. (Mijangos A., 2011, p. 1)

Cabe resaltar que la importancia de todo conocimiento relacionado al ciclo de conversión del efectivo para el manejo de toda empresa es de percibir: la comprensión del ciclo de conversión del efectivo de la empresa es crucial en la administración del capital de trabajo o administración financiera a corto plazo.

El ciclo de conversión del efectivo (CCE) mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones. Este ciclo apoya el análisis de la administración de los activos corrientes de la empresa en este capítulo y el de la administración de pasivos corrientes en el capítulo 15. (Gitman y Zutter, 2016, p. 611)

Financiamiento De Las Necesidades Del Ciclo De Conversión Del Efectivo: Podemos usar el ciclo de conversión del efectivo como base para analizar cómo financia la empresa la inversión requerida en activos operativos. Primero, diferenciamos entre las necesidades de financiamiento permanente y estacional y, después, describimos las estrategias de financiamiento estacional, tanto agresivas como conservadoras. (Gitman y Zutter, 2016, p. 612)

Necesidades de financiamiento permanente versus necesidades de financiamiento estacional: Si las ventas de la empresa son constantes, entonces su inversión en activos operativos también será constante y la empresa solamente tendrá necesidad de financiamiento permanente. Si las ventas de la compañía son cíclicas, entonces su inversión en activos operativos varía a través del tiempo de acuerdo con sus ciclos de venta, y tendrá necesidades de financiamiento estacional (o temporal), además del financiamiento permanente requerido para su inversión mínima en activos operativos. (Gitman y Zutter, 2016, p. 613).

1.3.1 Categorías de las razones financieras

Por conveniencia, las razones financieras se dividen en cinco categorías básicas: razones de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y endeudamiento miden principalmente el riesgo. Las razones de

rentabilidad miden el rendimiento. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el rendimiento. (Gitman y Zutter, 2016, p. 72)

1.3.1.1 Razones de liquidez

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Desde luego, es deseable que una compañía pueda pagar sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias. (Gitman y Zutter, 2016, p. 73)

De acuerdo con la liquidez o efectivo que debe tener la empresa y de acuerdo con Maejo (2022): “en términos generales, la razón de efectivo o liquidez inmediata, como su nombre lo indica, analiza la capacidad de una empresa de adquirir compromisos a corto plazo sin tener en cuenta su flujo de venta, el tiempo o la incertidumbre de los demás activos.”.

1.3.2 Antecedentes de Investigación Similares

Dentro de la administración financiera de la Evaluación del Ciclo de Conversión del efectivo se pueden mencionar la siguiente investigación:

Mijangos (2011), en la tesis: A ese período de tiempo se le conoce como Ciclo de Conversión de Efectivo, que se mide como la sumatoria de los días promedio de cuentas por cobrar más los días promedio de inventario, menos los días promedio de pago, toda empresa necesita mantener una cierta cantidad de efectivo a mano, que le permita cubrir la brecha entre la fecha en que debe pagar y la fecha en que puede cobrar, mientras mayor sea el ciclo de conversión, mayor será la necesidad de liquidez. (p. 2)

Tabla 1

Tesis relacionadas con la unidad de análisis de la evaluación de la conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez.

Fecha	Tema	Autor
Agosto 2012	Evaluación de la liquidez y propuesta de un modelo para la administración del riesgo de liquidez en el sistema bancario guatemalteco.	Henry Oswaldo Miranda Ortíz
Abril 2017	Administración del ciclo de conversión de efectivo en el sector distribuidor de equipo médico y material quirúrgico descartable en la ciudad de Guatemala.	Adriana Lisette Guerra López
Agosto 2016	Administración de la liquidez en el sector de servicios de transporte terrestre de carga pesada en Guatemala con base en el ciclo de conversión de efectivo, estado de flujos de efectivo y razones financieras de liquidez.	Bárbara Susseth Villeda Henry
Noviembre 2018	Evaluación de la administración del capital de trabajo para determinar el equilibrio entre rentabilidad y liquidez en las empresas de monitoreo y gestión de vehículos en la ciudad de Guatemala.	Gabriel Ronaldo Ruedas Reynoza

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Miranda (2012), Villeda (2016), Guerra (2017) y Ruedas (2018).

En la tabla 1 se muestran los temas relacionados con el tema de estudio, con enfoques de los diferentes sectores y donde se define la importancia de la evaluación del ciclo de conversión del efectivo y la incidencia de liquidez, con puntos de vistas diferentes de los autores citados; lo cual, lleva de la teoría a la práctica de acuerdo a los diversos conocimientos. Asimismo también se afirma que es una herramienta vital e indispensable para evaluaciones periódicas en cada tiempo definido desde la compra de la mercadería, su venta y el periodo de cobro, porque es importante para su pronta recuperación de efectivo, mitigando con las políticas de cobros y pagos.

2. MARCO TEÓRICO

El Marco teórico contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación relacionada con la Evaluación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa que confecciona uniformes en el municipio de Guatemala para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

2.1 Administración

La administración es el “Proceso mediante el cual se diseña y mantiene un ambiente en el que individuos, que trabajan en grupos, cumplen metas específicas de manera eficaz.” (Koontz et al., 2017, p.5)

Todos administran organizaciones. Se define organización como un grupo de personas que trabajan en conjunto para crear valor agregado. En organizaciones lucrativas dicho valor agregado se traduce en utilidades; en organizaciones no lucrativas, como las caritativas, puede ser la satisfacción de necesidades. Las universidades también crean valor agregado mediante la generación y difusión del conocimiento, y la prestación de servicios a la comunidad o sociedad. (Koontz et al., 2017, p.5)

La administración es una herramienta que ha sido utilizada a través del tiempo por muchas empresas para controlar todas las operaciones y procesos que pueden darse dentro de una entidad. No obstante, no consiste solamente en definirla como implementada dentro de las operaciones, sino conlleva un seguimiento y control continuo para que su aplicación sea exitosa. Tiene diversas clasificaciones, una de ellas es la administración financiera, la cual es de importancia en el desarrollo del trabajo profesional de graduación.

2.1.1 Administración financiera

En concordancia con Fernández (2018) es importante la administración financiera debido a que “muchas personas consideran que el objetivo financiero de una empresa

es la maximización de las utilidades; sin embargo, la obtención de utilidades en muchos casos desconoce el momento en que se generan, los riesgos asociados a las operaciones que las obtuvieron y las fuentes que las originaron”. (p. 8)

La administración financiera es importante para identificar, analizar, implementar y examinar todos los factores (tanto positivos como negativos) que se presentan en las operaciones de una empresa. A través de la misma, se logrará ubicar los riesgos implícitos en determinada decisión e idear medidas preventivas y/o correctivas cuando correspondan. Por que su principal objetivo es maximizar las utilidades y reducir los riesgos financieros de las empresas.

2.2 Balance general

El balance general es importante según Figueroa (2020) debido a que lo define como “un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado”. (p. 23)

Los activos de la unidad objeto de estudio incluyen todas las cuentas que reflejan los bienes y derechos con los que dispone la empresa (tanto corriente como no corriente); también incluye, en el pasivo todas sus obligaciones de pago por diferentes rubros según el giro del negocio, patrimonio neto de los accionistas o propietarios.

2.2.1 Activos

De acuerdo a Fernández (2018) hace referencia la importancia de que “El activo incluye todas aquellas cuentas que reflejan los valores de los que dispone la entidad. Todos los elementos del activo son susceptibles de traer dinero a la empresa en el futuro, bien sea mediante su uso, su venta o su cambio. (p. 16)

Para toda empresa cuentan con sus activos corrientes que se define que todos aquellos bienes como el efectivo, los inventarios de mercancías, insumos, materias primas y productos en proceso, además de las cuentas por cobrar de clientes, socios,

trabajadores y terceros. Finalmente, todos los pagos efectuados por anticipado, por cuanto ellos representan derechos. (Fernández, 2018, p. 16).

Por consiguiente también con sus activos no corrientes que define como los bienes que la empresa tiene para cumplir su objeto social (maquinaria y equipo, muebles y enseres, automóviles, terrenos, construcciones, otros bienes). (Fernández, 2018, p. 16).

Es importante que las cuentas por cobrar sean en el menor tiempo posible para una fluidez de efectivo, para sustentar la empresa de cualquier contingencia asimismo se menciona que: “Las cuentas por cobrar representan el total de dinero que los clientes le adeudan a la compañía por ventas a crédito.”. (Gitman y Zutter., 2016, p. 27)

Los activos corrientes se definen como los bienes y derechos que poseen las empresas y se convierten fácilmente en dinero, es decir que son los que permanecen en la empresa por corto tiempo y se encuentran las cuentas como, caja y bancos, clientes e inventarios. Mientras que los activos no corrientes incluyen propiedades, equipos, vehículos.

2.2.2 Capital

Es el patrimonio que representan los socios, accionistas o dueños, es decir los derechos de los propietarios sobre la empresa y su capacidad de efectivo. También se puede decir que el capital de trabajo neto es considerado con frecuencia como tal.

El capital de trabajo neto se define como la diferencia entre los activos y los pasivos corrientes de una empresa. Cuando los activos corrientes exceden los pasivos corrientes, la empresa tiene un capital de trabajo neto positivo. (Gitman y Zutter, 2016. P. 609)

2.2.3 Pasivos

Toda empresa tiene pasivos que representa deudas y obligaciones para hacer frente a sus compromisos según Fernández (2018) se define que: muestra todas las obligaciones ciertas del ente y las contingencias que deben registrarse. Estas obligaciones son, naturalmente, económicas: préstamos, compras con pago a plazos, etc. Las deudas se agrupan en dos, las cuales están determinadas por el plazo en el que deben ser canceladas; tenemos entonces corto y largo plazo. Donde a corto plazo representa exigibilidades a un año máximo, y las a largo plazo registran deudas a ser canceladas en plazos superiores a un año.

Como se mencionó anteriormente los pasivos corrientes son obligaciones o deudas que deben ser saldadas en el corto plazo, por lo que las empresas deben de tener los recursos disponibles, es decir que deben de contar con la capacidad suficiente para generar el flujo de efectivo correspondiente a las obligaciones adquiridas. En cambio, los pasivos no corrientes son deudas a largo plazo que superan más del año.

2.3 Administración de cuentas por cobrar

El manejo de la cobranza del dinero que los clientes deben a una compañía por la adquisición de un bien o servicio, es lo que se les ofrece a los clientes para la oportunidad de comprarlo, por lo tanto, la importancia de la recuperación del mismo es lo que se busca.

La administración de cuentas por cobrar es la gestión de la deuda a crédito que un cliente contrae con su proveedor por la adquisición de un bien o servicio. La deuda puede ser a corto o a largo plazo. Representan venta o prestación de algún bien o servicio que se recuperará en dinero en sumas parciales. Cuando un proveedor vende un bien o un servicio y emite una factura al cliente, este contrae una deuda con el primero. Cuando la deuda no se salda al momento, dicha deuda y el derecho a cobrarla forma parte de lo que en contabilidad se conoce como cuentas por cobrar. (Resendiz, 2020, s.p.)

Con base a lo anterior consiste en las políticas, procedimientos y prácticas que las empresas establecen para el manejo de las ventas al crédito, por lo que a través de una eficiente administración de cuentas por cobrar se puede obtener un diseño de cobranza adecuado, con el cual se logre un corto periodo de del mismo.

2.4 Administración de las cuentas por pagar

Las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocios. Se derivan de transacciones en las que se adquiere una mercancía, pero no se firma ningún documento formal que estipule la responsabilidad del comprador ante el vendedor. De hecho, el comprador acuerda pagar al proveedor el monto requerido según las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura. Aquí analizaremos las cuentas por pagar desde el punto de vista del comprador. (Gitman y Zutter, 2016, p. 651)

Cuando el vendedor de bienes no cobra, ni ofrece un descuento al comprador por pronto pago, la meta del comprador es pagar tan tarde como sea posible sin perjudicar su calificación crediticia, esto con la finalidad donde ambas partes deben estar de acuerdo, sin necesidad de afectarse, son pilares las cuales se deben administrar para garantizar que finalmente se conviertan en ingresos de efectivo a la empresa, para generar disponibilidad y liquidez eficiente de capital, sin afectar las operaciones.

2.4.1 Periodo del descuento por pago de contado

El gerente financiero puede modificar el periodo del descuento por pago de contado, es decir, el número de días después del inicio del periodo de crédito durante los cuales está disponible el descuento por pago de contado. El efecto neto de los cambios en este periodo es difícil de analizar debido a la naturaleza de los factores que participan. Si una compañía aumentará en 10 días su periodo de descuento por pago de contado (por ejemplo, modificando sus términos de crédito de 2/10, 30 netos a 2/20, 30 netos), se esperaría que ocurrieran los siguientes cambios: 1. aumentan las ventas, afectando

positivamente las utilidades; 2. disminuirían los gastos por deudas incobrables, lo que afectaría de manera positiva las utilidades; 3. disminuirían las utilidades por unidad como resultado de que más personas aprovecharon el descuento, lo que afectaría negativamente las utilidades. (Gitman y Zutter, 2016, p. 629)

El periodo del descuento por pago de contado también es conocido como descuento por pronto pago, el cual consiste en realizar una reducción en la factura del cliente por el pago en el plazo establecido entre vendedor y comprador, es decir que es un descuento porcentual que se realiza en el pago del vendedor por realizarlo anticipadamente.

2.4.2 Periodo de crédito

Los cambios en el periodo de crédito, es decir, el número de días después del inicio de la vigencia del crédito hasta el cumplimiento del pago total de la cuenta, también afectan la rentabilidad de una empresa. Por ejemplo, el aumento en el periodo de crédito de 30 días netos de una empresa a 45 días netos debería incrementar las ventas, afectando positivamente las utilidades. Sin embargo, tanto la inversión en las cuentas por cobrar como los gastos por deudas incobrables también aumentarían, afectando negativamente las utilidades. El aumento de la inversión en las cuentas por cobrar se debería a más ventas y a pagos en general más lentos en promedio, como resultado del periodo de crédito más prolongado. (Gitman y Zutter, 2016, p. 629)

2.5 Ciclo de conversión del efectivo

La comprensión del ciclo de conversión del efectivo de la empresa es crucial en la administración del capital de trabajo o administración financiera a corto plazo. El ciclo de conversión del efectivo (CCE) mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones. (Gitman y Zutter, 2016, p. 611)

2.5.1 Cálculo del ciclo de conversión del efectivo

Para la administración financiera a corto plazo es crucial comprender el ciclo operativo (CO) de una empresa es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado. El ciclo operativo abarca dos categorías principales de activos a corto plazo: inventario y cuentas por cobrar. Se mide en tiempo transcurrido, sumando la edad promedio de inventario (EPI) y el periodo promedio de cobro (PPC). (Gitman & Zutter, 2016, p. 611)

Sin embargo, el proceso de fabricación y venta de un producto también incluye la compra de los insumos de producción (materias primas), que generan cuentas por pagar. Las cuentas por pagar disminuyen el número de días que los recursos de una empresa permanecen inmovilizados en el ciclo operativo.

El tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, medido en días, es el periodo promedio de pago (PPP). El ciclo operativo menos el periodo promedio de pago da como resultado el ciclo de conversión del efectivo. (Gitman y Zutter, 2016, p. 612)

Por lo tanto, la relación de la ecuación del CO en la ecuación del CCE podemos ver que el ciclo de conversión del efectivo tiene tres componentes principales, como se observa en la ecuación del CCE. a) edad promedio del inventario, b) periodo promedio de cobro y c) periodo promedio de pago: (Gitman y Zutter, 2016, p. 612). Es evidente que, si una empresa modifica cualquiera de estos periodos, cambiará el monto de los recursos inmovilizados en su operación diaria, como se muestran a continuación:

$$CO = EPI + PPC$$

$$CCE = CO - PPP$$

$$CCE = EPI + PPC - PPP$$

2.6 Razones financieras

La información contenida en los cuatro estados financieros básicos es muy importante para las diversas partes interesadas que necesitan conocer con regularidad el desempeño de la empresa. El análisis de los estados financieros se basa en el uso de las razones o valores relativos. Las razones financieras incluyen métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa.

Las razones se emplean en muchos aspectos de la vida diaria, desde la adquisición de un vehículo con base al rendimiento de kilómetros por litro de combustible, la evaluación de jugadores de béisbol con base en carreras anotadas y promedios de bateo, a los de básquetbol según porcentajes de encestes y tiros fallados, entre otros.

Todas estas razones se calculan para juzgar el desempeño comparativo. Las razones financieras tienen un propósito similar, pero es importante saber lo que se tiene que medir para calcular una razón y entender el significado de las cifras resultantes. (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 102)

Las razones financieras son métodos que consisten en analizar y determinar la relación que existen entre sus estados financieros de un año a otro como también a la industria, para una correcta interpretación y con base a esto tomar decisiones de mejoras, de acuerdo a la información obtenida.

2.6.1 Razones de rentabilidad

La rentabilidad es el resultado neto de varias políticas y decisiones. Las razones examinadas hasta ahora brindan ideas útiles en cuanto a la eficacia de las operaciones de una empresa, pero las razones de rentabilidad continúan mostrando los efectos combinados de la liquidez, la administración de activos y la deuda sobre los resultados operativos. (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 114)

Según Brigham y Ehrhardt (2018): “El margen de utilidad de operación identifica la manera en la que una empresa se desempeña respecto a sus operaciones, antes de que se considere el efecto de los gastos por concepto de intereses. Algunos analistas van más profundo y dividen los costos operativos en sus componentes. El margen de utilidad de operación identifica la utilidad bruta por unidad monetaria de ventas, antes de restar cualesquiera otros gastos. p. 114

Margen de Utilidad Bruta	Ventas - Costo de los bienes vendidos
	Ventas Totales

El margen de utilidad bruta refleja el costo de la fabricación de un producto o servicio, sin tener en cuenta los costos directos e indirectos involucrados en el proceso, después de que se le restan los costos y cuando el porcentaje es mayor, quiere decir que la empresa se encuentra bien.

“La razón de utilidad neta a activo total (return on total assets, ROA) mide el rendimiento sobre el activo total (ROA) después de intereses e impuestos. Esta razón también se denomina rendimiento sobre los activos.” (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 115). El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la siguiente manera:

Rendimiento Sobre los Activos (Inversión)	Utilidad Neta
	Activos Totales

“La razón de utilidad neta a capital accionario común mide el rendimiento sobre el capital (ROE), que a menudo se llama solo rendimiento sobre el capital contable. Por lo general, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios.” (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 116). El rendimiento sobre el patrimonio se calcula de la siguiente manera:

Rendimiento Sobre el Capital Contable	Utilidad Neta
	Patrimonio

Con el ROA obtenemos la rentabilidad económica que por cada quetzal que invertimos en la utilidad es ganancia o pérdida, para saber la capacidad que tiene los activos totales de la empresa. El ROE es un ratio de rentabilidad de una empresa que mide la relación entre el beneficio neto de la empresa y sus fondos propios, con esto puede conocerse que capacidad tiene la empresa para generar beneficios a sus accionistas.

2.6.2 Razones de utilización de los activos

La segunda categoría de razones se refiere a la utilización de los activos porque esta razón, también se llaman razones de eficacia. Si una empresa tiene inversiones excesivas en activos, entonces su capital operativo es excesivamente alto, lo cual reduce su flujo de efectivo libre y, al final, el precio de sus acciones. Por otra parte, si una empresa no tiene suficientes activos, entonces puede perder ventas, lo cual dañaría la rentabilidad, el flujo de efectivo libre y el precio de las acciones. (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 107)

Mientras más utilización de los activos hay, más fluctuación de efectivo habrá: “Algunas veces se abrevia como razón de deuda. La deuda total es la suma de la deuda a corto plazo y la deuda a largo plazo; esto no incluye otros pasivos.” (Brigham y Ehrhardt, 2018 p. 110)

Utilización de Deudas	Deuda Total
	Activos Totales

La rotación de activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos, por lo general, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. La razón de rotación del activo total mide el dinero en ventas que se genera por cada unidad monetaria invertida en activos. (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 107). Se calcula de la siguiente forma:

Rotación de activos	Ventas
---------------------	--------

totales	Activos Totales
---------	-----------------

La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. La rotación resultante tiene significado solo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. Una rotación de inventarios de 20 sería normal para una tienda de comestibles, cuyos bienes son altamente perecederos y se deben vender pronto; en cambio, una rotación de inventarios común para una empresa fabricante de aviones sería de cuatro veces por año. (Gitman y Zutter, 2016, p. 75)

Rotación de inventario	Ventas
	Inventarios

Con base a la utilización de los activos y la razón de actividad, puede determinarse un análisis donde es importante requerir un presupuesto de efectivo para mitigar cualquier riesgo que pueda tener la empresa, de acuerdo a esto también para establecer si la empresa está en condiciones para seguir con sus actividades operacionales durante el año.

2.6.3 Razón de liquidez

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes.

Las razones de liquidez muestran la relación del activo circulante de una empresa con su pasivo circulante, y así su capacidad para cumplir las deudas que vencen. Dos razones de liquidez que se usan por lo general son la razón circulante y la razón rápida

(también llamada prueba del ácido o razón de liquidez inmediata). (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 127)

Desde luego, es deseable que una compañía pueda pagar sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias. Sin embargo, los activos líquidos, como el efectivo mantenido en bancos y valores negociables, no tienen una tasa particularmente alta de rendimiento, de manera que los accionistas no querrán que la empresa haga una sobreinversión en liquidez.

2.6.4 Razón de liquidez corriente

Mientras más liquidez corriente, más líquida es la empresa con su efectivo, por lo tanto, es previsible los flujos de una empresa, para tener una menor liquidez corriente y que sea aceptable: la liquidez corriente hace mención del activo corriente que incluye efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. El pasivo corriente consiste en cuentas por pagar, documentos por pagar a corto plazo, vencimientos a corto plazo de la deuda a largo plazo, impuestos devengados y otros gastos acumulados.” (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 104). Se expresa de la siguiente manera:

$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$

La razón corriente, nos indica qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por el activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa.

2.6.5 Razón rápida (prueba del ácido)

La razón rápida, también llamada prueba del ácido o razón de liquidez inmediata. Un activo líquido es el que se negocia en un mercado activo y puede convertirse rápidamente en efectivo al precio actual de mercado. Los inventarios son por lo general los menos líquidos del activo circulante de una empresa; de ahí, son el activo circulante en el cual, en caso de quiebra, probablemente ocurrirán las pérdidas. Por lo tanto, es

una medida importante de la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin depender de la venta de inventarios. (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 106)

Razón Rápida $\frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}}$
--

La importancia que da la prueba del ácido, para una liquidez a corto y mediano plazo, de acuerdo con el estudio financiero para que la empresa pueda seguir en funciones y lograr amortiguar cualquier gasto de gran impacto dentro de su industria.

2.6.6 Liquidez inmediata o razón de efectivo

De acuerdo con la liquidez o efectivo que debe tener la empresa y de acuerdo con Maejo (2022): “en términos generales, la razón de efectivo o liquidez inmediata, como su nombre lo indica, analiza la capacidad de una empresa de adquirir compromisos a corto plazo sin tener en cuenta su flujo de venta, el tiempo o la incertidumbre de los demás activos.”

Para calcular este índice de liquidez, debemos dividir los activos con mayor liquidez como la caja y el banco entre los pasivos corrientes. Así, llegamos a la siguiente fórmula:

Razón de efectivo $\frac{\text{Efectivo disponible}}{\text{Pasivos Corrientes}}$
--

Los otros indicadores a comparación de esta ratio de efectivo, no considera todo el activo corriente, porque se fundamental en los recursos que actualmente dispone. O sea, la liquidez inmediata solo tiene en cuenta el saldo bancario, el dinero existente en caja y las inversiones que pueden convertirse en dinero de forma inmediata.

2.7 Apalancamiento

El apalancamiento se refiere a los efectos que tienen los costos fijos sobre el rendimiento que ganan los accionistas. Por “costos fijos” queremos decir costos que no aumentan ni disminuyen con los cambios en las ventas de la compañía. Las empresas

tienen que pagar estos costos fijos independientemente de que las condiciones del negocio sean buenas o malas. Estos costos fijos pueden ser operativos, como los derivados de la compra y la operación de la planta y el equipo, o financieros, como los costos fijos derivados de los pagos de deuda. Por lo general, el apalancamiento incrementa tanto los rendimientos como el riesgo. (Gitman y Zutter, 2016, p. 514)

Una de las principales características de las opciones de venta y compra es que ofrecen una atractiva oportunidad de apalancamiento, por lo tanto, es importante verificar este indicador hasta qué punto está comprometido el capital de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores.

2.7.1 Apalancamiento operativo

Un alto grado de apalancamiento operativo implica que un cambio relativamente pequeño en ventas, provoca un cambio respectivamente grande en la utilidad antes de intereses e impuestos (EBIT), en la utilidad de operación neta después de impuestos (NOPAT), en el rendimiento sobre el capital invertido (ROIC), en el rendimiento sobre los activos (ROA), y en el rendimiento sobre el capital accionario (ROE). (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 610)

GRADO DE APALANCAMIENTO OPERATIVO	El margen de contribución o Utilidad bruta
	La utilidad antes de intereses e impuestos

El apalancamiento operativo es básicamente la estrategia que permite convertir costos variables en costos fijos logrando que a mayores rangos de producción menor sea el costo por unidad producida.

2.7.2 El apalancamiento financiero

Conceptualmente, los accionistas afrontan una cierta cantidad del riesgo que es inherente a las operaciones de una empresa, es decir, su riesgo de negocios, el cual se define como la incertidumbre en las proyecciones futuras de EBIT, NOPAT y ROIC. Si

una empresa usa deuda (apalancamiento financiero), entonces el riesgo de negocios se concentra en los accionistas comunes. (Brigham y Ehrhardt, 2018, p. 612)

GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO	Utilidad Antes Intereses e Impuestos
	UAI - I

El apalancamiento financiero es una operación en la que se utilizan mecanismos, como la deuda, para aumentar la capacidad de inversión de un negocio. Las empresas utilizan el dinero prestado como una ayuda para poder invertir más dinero del que en realidad tienen, con el objetivo de mejorar su rentabilidad en un futuro próximo.

2.7.3 El apalancamiento total

Se define como el uso potencial de los costos fijos, tanto operativos como financieros, para incrementar los efectos de los cambios en las ventas sobre las ganancias por acción de la empresa. El apalancamiento total es el efecto combinado del apalancamiento operativo y el financiero. Se refiere a la relación entre los ingresos por ventas de la empresa y sus GPA. (Gitman y Zutter, 2016, p. 515)

GRADO DE APALANCAMIENTO TOTAL	Grado de apalancamiento operativo
	Grado de apalancamiento financiero

El apalancamiento total en términos de variaciones es la elasticidad, correspondiente al período que se evalúa, del resultado después de Intereses e impuestos y las ventas, para saber la sensibilidad total de sus utilidades por acción de la empresa.

2.8 Patrones de financiamiento

Las fuentes externas de fondos que escoja un administrador financiero para apalancar los activos podrían ser una de las decisiones más importantes de la empresa. Podemos poner en tela de juicio el axioma que dice que todos los activos corrientes deberían ser financiados con pasivos corrientes (cuentas por pagar, préstamos bancarios, papel

comercial, etc.) cuando observamos el incremento permanente que pueden registrar los activos circulantes.

2.8.1 Financiamiento a largo plazo

De acuerdo con que se debe tener un financiamiento a largo plazo para un sostenimiento de capital, por lo tanto: “Demanda análisis sobre las distintas fuentes, el costo financiero, los plazos de amortización conforme al flujo de caja proyectado y con el equilibrio entre las deudas a largo plazo y el patrimonio a fin de preservar la inversión de los propietarios”. (Fernández, 2018, p. 10)

Por lo que el financiamiento a largo plazo consiste en saldar la deuda en un lapso de tiempo mayor a un año, comúnmente es adquirido para proyectos grandes. Adquirir una deuda a largo plazo tiene la ventaja de que las empresas tenga un mayor flujo de capital, así como una mejor flexibilidad en los pagos.

2.8.2 Financiamiento a corto plazo (enfoque opuesto)

El financiamiento se basa en un contrato por el que la entidad financiera pone a disposición de la empresa fondos hasta un límite determinado. Por su parte, la empresa se compromete al pago periódico de intereses sobre las cantidades dispuestas, y a la devolución del principal al finalizar el plazo del contrato pactado, plazo normalmente inferior a un año. Las entidades bancarias, también podrían cobrar intereses sobre las cantidades no dispuestas, a través de la denominada “Cláusula de no disponibilidad”. (Asturias Corporación Universitaria, 2020, p. 6)

Se diferencian principalmente de un préstamo en que, se discrimina el importe de intereses entre la parte dispuesta y la no dispuesta. Los intereses por la parte dispuesta normalmente son abonados por trimestres vencidos, aunque dependerá de las condiciones establecidas en el contrato. (Asturias Corporación Universitaria, 2020, p. 6)

El financiamiento a corto plazo es conocido como el tiempo o periodo en que se paga una deuda adquirida, en donde el tiempo debe de ser menor o igual a un año. Las

empresas obtienen deudas a corto plazo para tener la liquidez necesaria para solucionar los problemas de ingresos o de capital de trabajo, es decir que el financiamiento a corto plazo es ideal para obtener liquidez inmediata.

3. METODOLOGÍA

El presente capítulo contiene la Metodología de investigación que explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionado con el desarrollo de la evaluación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa que confecciona uniformes en el municipio de Guatemala.

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

3.1 Definición del problema

La definición del problema consiste en procesar la información precisa de un caso o situación no deseada por la unidad objeto de estudio, además se encarga de especificar y delimitar con la mayor exactitud posible lo que ocasiona la problemática planteada. En la presente investigación se estudia: como la implementación del ciclo de conversión de efectivo puede generar una mayor y mejor rentabilidad en su liquidez y decisiones de financiamiento para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo en la actualidad

Por lo anterior, con la evaluación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez, se busca analizar el ámbito de periodos de cobros y pagos para evaluar la rentabilidad y liquidez de efectivo para las proyecciones de las ventas, que la entidad genera durante el año, para poder proveer a los clientes con el producto ofrecido en el tiempo estipulado; es importante mencionar que sin un capital de trabajo fluido para cubrir las compras de materia prima, esto impactará en la liquidez de la organización y las dificultades administrativas para solventar los gastos fijos y variables.

Derivado de lo anterior, surge la definición general del problema: ¿Cuál es el impacto que puede provocar la evaluación del ciclo de conversión de efectivo en una empresa

que confecciona uniformes empresariales en el Municipio de Guatemala, Departamento de Guatemala?

3.1.1 Preguntas de la investigación

A continuación, se presentan las preguntas de investigación que fueron utilizadas para definir los temas y subtemas necesarios para responder a la interrogante principal:

- ¿Cuál es la situación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa que confecciona uniformes empresariales en el municipio de Guatemala?
- ¿Se han verificado las rotaciones de cuentas por cobrar y pagar para determinar la recuperación del efectivo para la liquidez e incremento en su margen de ganancia?
- ¿Se ha evaluado la liquidez de la empresa actual, mediante el estado de situación financiera y ratios financieros para identificar deficiencias de los periodos 2019 al 2021?
- ¿Se ha determinado las propuestas para mejoras al ciclo de conversión actual, con estrategias de apalancamiento de capital para una solución a su liquidez?

3.2 Delimitación del problema

La delimitación del problema permitió identificar y especificar la unidad de análisis objeto de estudio, el periodo a investigar, como también el periodo histórico y el ámbito geográfico; que serán necesarios para estudiar y analizar la problemática identificada consistente en la evaluación del ciclo de conversión de efectivo por su falta de efectivo derivado por la mala administración y falta de políticas de cobros y pagos, en una empresa dedicada a la confección de uniformes empresariales.

3.2.1 Unidad de análisis

Para el desarrollo de la presente investigación se tomó como unidad de análisis una Empresa de Guatemala que se dedica a la confección de uniformes empresariales.

3.2.2 Periodo histórico

La presente investigación abarcó un período histórico que comprende los periodos del 2019 al 2021, para el análisis de los estados de situación financiera; además, se realizó una proyección de los posibles resultados a obtener durante el año 2022 y 2023.

3.2.3 Ámbito geográfico

El desarrollo de la investigación se realizó en una Empresa ubicada en el municipio de Guatemala, departamento de Guatemala.

3.3 Objetivos

Los objetivos conforman los propósitos que se alcanzaron con la investigación relacionada con la evaluación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa que confecciona uniformes en el municipio de Guatemala.

A continuación, se presenta el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación.

3.3.1 Objetivo general

Evaluar el ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa que confecciona uniformes empresariales en el municipio de Guatemala.

3.3.2 Objetivos específicos

1. Verificar las rotaciones de cuentas por cobrar y pagar para determinar la recuperación del efectivo para la liquidez e incremento en su margen de ganancia.

2. Evaluar la liquidez de la empresa mediante el estado de situación financiera y ratios financieros, para identificar deficiencias de los periodos 2019 al 2021.
4. Proponer mejoras al ciclo de conversión actual, con estrategias de apalancamiento de capital para una solución a su liquidez.

4.1 MÉTODO CIENTÍFICO

El método científico es un procedimiento que busca formular preguntas o problemas sobre la realidad y los seres humanos, con base en la observación de la realidad y la teoría ya existentes; en anticipar soluciones —formular hipótesis— a estos problemas y en contrastar, con la misma realidad, dichas hipótesis mediante la observación de los hechos, su clasificación y su análisis. (Baena, 2017, p. 33)

El método tiene un enfoque cuantitativo, el cual permitió identificar la evaluación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez de la empresa. También se analizó de qué forma se puede financiar la empresa y las fuentes de las mismas.

El modelo cuantitativo resulta con frecuencia inaplicable en muchos tipos de investigación social, aunque proporciona una base útil para establecer comparaciones con la investigación cualitativa, más común en las ciencias sociales.

Las ciencias naturales requieren investigación cuantitativa, tienen como objetivos: descubrir la esencia de los fenómenos de la naturaleza, conocer sus leyes y prever sobre su base los fenómenos que surgen; además, de indicar las posibilidades de aplicar en la práctica las leyes sobre la naturaleza que han sido identificadas (Baena, 2017, p. 34).

Así también, el alcance de la investigación que se utilizó es correlacional debido a que se evaluó y describió las diferentes situaciones, así como explicativa ya que a pesar de que va más allá de la descripción, busca las causas y determina el por qué pasó. El diseño que se utilizó en la investigación es no experimental debido a que no se hará comparación alguna, sino que se observó lo que ocurre y las situaciones ya existentes.

4.1.1 Fases del método científico

- Fase Indagatoria: la finalidad fue conocer el objeto de estudio a través de observación, recolección de datos necesarios para el desarrollo del análisis de la problemática tratada.

- Fase Demostrativa: se determinaron de acuerdo con la teoría y se llevó a la práctica por medio del estudio de la información obtenida previamente, que puede demostrarse con instrumentos y analizar la situación financiera de la unidad de análisis.
- Fase Expositiva: en esta fase se presentó todo el informe de investigación donde se plantearon todos los resultados obtenidos y se dieron a conocer las propuestas de solución a la problemática de la investigación.

4.1.2 Enfoque, diseño y alcance de la investigación

La investigación científica determina enfoques, diseño y alcances que determina la unidad de análisis del trabajo, en la investigación se utilizaron los siguientes:

- Enfoque: Se utilizó un enfoque cualitativo porque se realizó un análisis financiero que comprende la recolección y análisis de datos, sin considerar hipótesis que comprobar, que permite lograr la comprensión del estudio.
- Alcance: El estudio es correlacional derivado del comportamiento por la relación que existen entre dos o más variables que ayudaron a cuantificar y analizar la vinculación.
- Diseño: En la investigación es el diseño no experimental transaccional puesto que la información recabada fue en un solo momento para el objeto de estudio.

4.1.3 Universo y muestra

El sector de vestuario y textiles es el principal sector exportador del país y se distingue a nivel nacional e internacional como un sector competitivo, responsable, versátil y flexible.

El universo se encuentra conformado según la Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala (2021) por “más de 280 empresas conforman la cadena de

suministro integrada por textilerías, fábricas de confección y empresas que prestan servicios de acabados y accesorios, ofreciendo calidad y rapidez para responder.”

Además, la muestra fue determinada por el método no probabilístico; por lo cual, se determinó según conocimientos del investigador y se eligió a una empresa dedicada a la confección de uniformes empresariales ubicada en el Municipio de Guatemala.

4.2 Técnicas de investigación aplicadas

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

4.2.1 Técnicas de investigación documental

La investigación documental y de campo son las técnicas básicas de la investigación que nos permitieron recopilar los datos de nuestra investigación.

El primer paso del investigador debe ser el acopio de noticias sobre libros, expedientes, informes de laboratorio o trabajos de campo publicados en relación con el tema por estudiar desde dos puntos de vista: el general y el particular, muy concreto. Las primeras obras que se reúnan serán aquellas que traten el tema de interés desde el punto de vista general. (Baena, 2017, p. 69)

Asimismo en esta técnica se reflejan principalmente funciones óptimas y racional para los recursos documentales indagados para la unidad objeto de estudio, determinando y subrayando fuentes importantes para la investigación, que consisten en: libros, tesis, páginas web, revistas, entre otros materiales que contribuyera al documento.

Se utilizarán las siguientes técnicas documentales como libros de consulta, lectura analítica y base de datos.

4.2.2 Técnicas de investigación de campo

Según el autor Baena (2017) afirma que “las técnicas específicas de la investigación de campo, tienen como finalidad recoger y registrar ordenadamente los datos relativos al tema escogido como objeto de estudio. Equivalen, por tanto, a instrumentos que permiten controlar los fenómenos” (p. 70).

Se utilizó la observación directa, indirecta, análisis financiero, entrevistas y cuadros comparativos para obtener la información técnica y evidencias directamente de la entidad, para sustentar el informe de los resultados financieros y hechos históricos de la empresa, para analizar la evaluación del ciclo de conversión del efectivo y su incidencia de liquidez, donde se realizarán cálculos para la correcta relación de los cobros y pagos, para poder tener financiamiento de efectivo.

4.2.3 Instrumentos

En esta sección es necesaria las técnicas e instrumentos que son utilizados para la obtención y análisis de la información requerida que serán de utilidad para abordar y dar respuesta a la problemática identificada.

4.2.4 Guía de entrevista

Se realizó una guía de entrevista dirigida al Gerente General para recabar la información de la problemática que tiene la empresa y con base a esto sustentar la investigación realizada (ver anexo 1).

5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente capítulo, contiene la discusión de los resultados que se obtuvieron en la investigación y evaluación relacionados con los análisis financieros de la empresa que se dedica a la confección de uniformes para determinar una mejor rentabilidad y liquidez con base a la evaluación del ciclo de conversión del efectivo, en una empresa ubicada en el municipio de Guatemala, departamento de Guatemala.

La estructura se encuentra basada en la función de la situación financiera, que fueron la base del análisis para poder lograr los objetivos específicos que se plantearon anteriormente, así evaluar el impacto que ha tenido sobre la empresa durante los últimos años, asimismo se hace énfasis que los datos que se reflejan, han sido modificados por cuestiones de confidencialidad y tampoco menciona a la empresa de objeto de estudio.

5.1 Situación Actual

La empresa se dedica a la elaboración y venta de uniformes empresariales y otros, como también a la venta de artículos publicitarios, la empresa ha presentado un aumento en ventas y ha tenido buena aceptación en el mercado, derivado a la demanda que la empresa tiene. Los saldos de cuentas por cobrar y pagar son altos debido a que algunos clientes solicitan crédito de 15, 30 y hasta 60 días; lo anterior sucede debido al faltante de políticas que regulen las solicitudes para adquirir los productos de la empresa.

De acuerdo con lo anterior, su retorno de ingresos es lento y la liquidez se limita debido a que la empresa no tiene la capacidad de cubrir con sus obligaciones de forma inmediata, lo que deja como consecuencia el aumento en cuentas por pagar, así como generación de costos por otorgamiento de crédito a los clientes, gastos de cobranza y el financiamiento de las cuentas por cobrar, la investigación y operación de estos factores disminuyen la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.

La empresa cuenta con estados financieros que reflejan saldos de los últimos tres periodos fiscales (2019, 2020 y 2021), que fueron proporcionados al iniciar la investigación. El rendimiento económico de la empresa que se presenta a continuación, fue analizada conforme dos métodos (análisis horizontal y vertical) para poder identificar las variaciones que hubieron entre cada año y su interrelación entre cuentas.

5.1.1 Análisis horizontal de la situación financiera del 2019 – 2020 – 2021

En la siguiente tabla se refleja, las variaciones que se determinaron por medio de fórmulas a través del análisis horizontal realizado al Balance General.

Tabla No. 2

Estado de situación financiera corporativo

Al 31 de diciembre 2019 – 2020 – 2021

(Cifras en Quetzales)

Descripción	Año 2019	Año 2020	Año 2021	2019 vrs 2020		2020 vrs 2021	
				Variación Absoluto	Variación Relativo	Variación Absoluto	Variación Relativo
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>							
Caja y Bancos	12,719	7,256	10,568	(5,463)	-42.95%	3,312	45.65%
Cuentas por cobrar	61,778	77,147	86,330	15,370	24.88%	9,183	11.90%
IVA por cobrar	11,975	13,946	17,525	1,971	16.46%	3,579	0.00%
Prestamos a empleados	15,350	21,993	20,688	6,643	0.00%	(1,305)	-5.93%
Inventarios	8,351	10,204	12,906	1,853	22.18%	2,702	26.48%
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>							
Activos fijos	48,489	33,820	44,549	(14,669)	-30.25%	10,729	31.72%
Otros activos	44,247	36,826	35,199	(7,420)	-16.77%	(1,627)	-4.42%
SUMA DEL ACTIVO	202,908	201,192	227,765	(1,716)	-0.85%	26,573	13.21%
<u>PASIVO CORRIENTE</u>							
Cuentas por pagar	8,715	5,096	12,841	(3,619)	-41.53%	7,745	151.98%
IVA por pagar	-	-	-	-	0.00%	-	0.00%
Prestamo bancario corto plazo	64,414	57,141	62,031	(7,273)	-11.29%	4,890	8.56%
<u>CAPITAL</u>							
Capital autorizado	181,357	181,357	181,357	-	0.00%	-	0.00%
Reserva Legal	6,786	7,223	7,887	437	6.44%	664	9.19%
Ganancia del ejercicio	19,234	8,738	13,273	(10,496)	-54.57%	4,535	51.90%
Pérdida de ejercicios anteriores	(77,598)	(58,363)	(49,625)	19,235	-24.79%	8,738	-14.97%
PASIVO MAS CAPITAL	202,908	201,192	227,765	(1,716)	-0.85%	26,573	13.21%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

De acuerdo a la tabla número dos, se presenta un análisis horizontal donde se puede observar que en los tres años existe una variación relativa para el año 2019 versus el

2020, el cual disminuye el efectivo por lo tanto impacta en las operaciones del año, asimismo para la variación relativa de los años 2020 versus el 2021, hubo un pequeño aumento en la cuenta de efectivo; sin embargo el aumento no es tan relevante por lo que la empresa tiene que implementar estrategias para que los flujos de efectivo aumenten y de esta forma cumplir con sus cuentas por pagar.

En las cuentas por cobrar se puede observar que durante el año 2019 con el 2020 aumenta un 24% esto se debe a que no lograron poder mitigar el impacto derivado de la pandemia, por lo que aumentó cierto porcentaje de acuerdo a los clientes y los periodos de créditos que puedan tener; sin embargo comparándolo con el año 2021, hubo una disminución de un 11% del mismo, esta afecta la entrada de dinero, para seguir operando, algunas de las variables puede ser los tiempos de entrega de pedidos con los clientes y por lo mismo se retuvieron pagos en lo establecidos en las negociaciones, por lo tanto aumentan los periodos de créditos en quince, treinta hasta sesenta días, que afecta en la liquidez de la empresa.

Cabe recalcar que las cuentas de activos, durante el año 2019 con relación al 2020 hubo una disminución del 0.85% el cual se refleja en los estados financieros, hacen que de cierta manera la fluidez del efectivo se mantenga concentrado en ciertas cuentas lo cual afecta en la operación de la empresa, mientras que para el año 2021 con relación al año anterior, se puede inferir que va en aumento por lo que esto hace recuperar cierta liquidez y solvencia de la empresa, por lo que se debe seguir mitigando para una mejor solvencia del mismo.

Por lo tanto, en dicho análisis se observa que las cuentas por pagar disminuyeron en un 41.53% comparando el año 2019 con el 2020, para el año 2021 aumenta a un 152%, asimismo debido a las compras de materia prima, pagos varios, entre otros, por lo que repercute en la deuda que pueda tener la empresa actualmente. El préstamo bancario a corto plazo disminuye del año 2019 al 2020 con -11.29% puesto que se abona cierto porcentaje para bajar la deuda, y para el año 2021 aumenta a un 8.56% con relación al año anterior, debido a demanda operativa, de estas cuentas se debe a

la baja liquidez de la empresa, por lo que se debe recurrir al apalancamiento financiero para el pago de sus obligaciones.

5.1.2 Análisis horizontal del estado de resultados del 2019 – 2020 – 2021

El análisis horizontal del Estado de Resultados se determinó a través de cálculos financieros y se presentan de acuerdo con la tabla siguiente:

Tabla No. 3

Estado de resultados corporativo

Al 31 de diciembre 2019 – 2020 – 2021

(Cifras en Quetzales)

Descripción	Año 2019	Año 2020	Año 2021	2019 vrs 2020		2020 vrs 2021	
				Variación Absoluto	Variación Relativo	Variación Absoluto	Variación Relativo
Ventas brutas	497,998	335,073	445,388	(162,925)	-32.7%	110,315	32.9%
Ventas totales	497,998	335,073	445,388	(162,925)	-32.7%	110,315	32.9%
Inventario de Inicial de Mercadería	4,486	8,351	10,204	3,865	86.2%	1,853	22.2%
Compras	280,678	156,591	239,469	(124,087)	-44.2%	82,879	52.9%
Inventario de Mercadería final	(8,351)	(10,204)	(12,906)	(1,853)	22.2%	(2,702)	26.5%
(-) Costo de Ventas	276,813	154,738	236,767	(122,075)	-44.1%	82,029	53.0%
Utilidad bruta	221,185	180,335	208,621	(40,850)	-18.5%	28,286	15.7%
(-) Gastos de operación	188,275	152,996	180,138	(35,279)	-18.7%	27,143	17.7%
Utilidad en operación	32,910	27,340	28,482	(5,571)	-16.9%	1,143	4.2%
Gastos financieros	7,867	15,050	10,848				
Utilidad antes de impuesto	25,043	12,290	17,634	(12,753)	-50.9%	5,345	43.5%
(-) Impuesto sobre la renta	5,809	3,551	4,361	(2,257)	-38.9%	810	22.8%
Ganancia o Perdida del Ejercicio	19,234	8,738	13,273	(10,496)	-54.6%	4,535	51.9%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

Al observar la tabla tres, se comprende que los ingresos disminuyeron en el año 2020 con relación al 2019 en un monto de Q-162,925.00 lo que supone un 32.7%; esto derivado a las pocas ventas obtenidas con respecto a la entrada de la pandemia, lo cual afectó las operaciones y repercutió en el flujo de efectivo, los costos de producción y gastos administrativos. Por lo tanto, se hace énfasis en el año 2021 donde aumentó en proporción un 33% que corresponde a Q110,315.00; el cual no se podrá comparar con el año 2019 donde se obtuvieron mejores ingresos.

Otro de los puntos a considerar es el costo de ventas, que para el año 2019 con relación al 2020 disminuye en un -44% por tema de los cierres de ventas que no se logra finiquitar y hacer mención en cierta parte la pandemia, puesto que las empresas se resguardaban donde esto impactaba sus ingresos como también sus operaciones, por lo tanto, para el año 2021 aumenta un 53% con relación al año anterior por la apertura gradual del país y las actividades de las compañías comenzaban a reactivarse en la industria textil, esto hace que repercutió mucho la operación de la empresa durante la crisis a nivel mundial del COVID-19.

Asimismo los gastos de operación se redujeron durante el pasar de los años, por temas de reducción de personal de 14 a 5 personas, respecto a los gastos de operación que para el año 2019 comparándolo con el 2020 se redujo un -18.7% afectando todas las áreas, derivado al impacto del cierre que tuvo el país, por lo tanto, para el año 2021 aumenta un 17.7% con relación al año anterior, puesto que deciden contratar personal a destajo y también subcontratar servicios externos para la confección, esto para amortizar los gastos de personal fijo como viáticos, prestaciones laborales, entre otros gastos y también reduciendo servicios telefónicos, alquileres, combustible, esto con la finalidad de seguir operando y seguir cumpliendo con las exigencias de los clientes.

5.1.3 Análisis vertical de la situación financiera del 2019 – 2020 – 2021

Se realizaron los cálculos que se presentan en la tabla, de acuerdo con el análisis correspondiente, donde se reflejan variaciones importantes de la empresa que se detallan a continuación:

Tabla No. 4*Situación financiera corporativo***Al 31 de diciembre 2019 – 2020 – 2021****(Cifras en Quetzales)**

Descripción	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Análisis Vertical		
				Año 2019	Año 2020	Año 2021
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>						
Caja y Bancos	12,719	7,256	10,568	6.27%	3.61%	4.64%
Cuentas por cobrar	61,778	77,147	86,330	30.45%	38.35%	37.90%
IVA por cobrar	11,975	13,946	17,525	5.90%	6.93%	7.69%
Prestamos a empleados	15,350	21,993	20,688	7.56%	10.93%	9.08%
Inventarios	8,351	10,204	12,906	4.12%	5.07%	5.67%
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>						
Activos fijos	48,489	33,820	44,549	23.90%	16.81%	19.56%
Otros activos	44,247	36,826	35,199	21.81%	18.30%	15.45%
SUMA DEL ACTIVO	202,908	201,192	227,765	100.00%	100.00%	100.00%
<u>PASIVO CORRIENTE</u>						
Cuentas por pagar	8,715	5,096	12,841	4.29%	2.53%	5.64%
IVA por pagar	-	-	-	0.00%	0.00%	0.00%
Prestamo bancario corto plazo	64,414	57,141	62,031	31.75%	28.40%	27.23%
<u>CAPITAL</u>						
Capital autorizado	181,357	181,357	181,357	89.38%	90.14%	79.62%
Reserva Legal	6,786	7,223	7,887	3.34%	3.59%	3.46%
Ganancia del ejercicio	19,234	8,738	13,273	9.48%	4.34%	5.83%
Pérdida de ejercicios anteriores	(77,598)	(58,363)	(49,625)	-38.24%	-29.01%	-21.79%
PASIVO MAS CAPITAL	202,908	201,192	227,765	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

De acuerdo con la tabla cuatro, se puede observar con el análisis vertical que las cuentas más importantes son los clientes entre los años del 2019, 2020 y 2021 con 30.45%, 38.35% y 37.90% que se mantienen en el rango entre un margen del 30% al 38%; también refleja que en este rubro se concentra la mayor parte de sus activos, esto quiere decir que aún sigue con la falta liquidez del retorno de efectivo. En las políticas de los clientes tienen en créditos de 30 hasta 60 días, otro punto importante es el inventario que se mantienen en 4.12%, 5.07% y 5.67%, para el año 2021 es mayor a los dos años mencionados anteriormente con relación al activo total, derivado a que no

se tuvo la rotación adecuada, por el cierre del país, porque las empresas no estaban recurriendo en adquisiciones de producto, de tal manera que es un factor a considerar, porque los activos representan los bienes y derechos que la empresa posee, teniendo un valor monetario para cada año y que puedan cubrir toda la actividad.

Se hace referencia a los pasivos del balance general según el análisis vertical, primero es importante destacar que estos se refieren a las obligaciones de la empresa que se analice con terceros, de tal manera que las cuentas por pagar reflejan que para los tres años analizados en el orden que muestra la tabla aumentando para el año 2021 se visualiza con un 5.64%, mientras en relación del 2020 disminuyó con un 2.53% y para el 2019 aumenta cierto porcentaje con un 4.29%, esto porque la empresa cuenta con variación respecto a su capacidad de pago, derivado que las cuentas por cobrar les repercute de gran manera, porque hay pagos que se deben efectuar, también los documentos por pagar, con el factor del cierre del país, lo que hace que debe cubrir gastos fijos y variables, analizándolo de manera vertical con relación al su pasivo total.

Por lo cual se destaca que para el año 2019, 2020 y 2021 lo que mayormente compone los pasivos son préstamos respectivamente, con la suma del pasivo total más el patrimonio, esto demuestra que su mayor parte el financiamiento para sus inversiones lo obtuvo por medio de terceros.

5.1.4 Análisis vertical del estado de resultados del 2019 – 2020 – 2021

Los cálculos que se realizaron con el análisis vertical con base a toda su operación, que se detallan en la tabla siguiente:

Tabla No. 5*Estado de resultados corporativo***Al 31 de diciembre 2019 – 2020 – 2021****(Cifras en Quetzales)**

DESCRIPCIÓN	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Análisis Vertical		
				Año 2019	Año 2020	Año 2021
Ventas brutas	497,998	335,073	445,388	100.00%	100.00%	100.00%
Ventas totales	497,998	335,073	445,388	100.00%	100.00%	100.00%
Inventario de Inicial de Mercadería	4,486	8,351	10,204	0.90%	2.49%	2.29%
Compras	280,678	156,591	239,469	56.36%	46.73%	53.77%
Inventario de Mercadería final	(8,351)	(10,204)	(12,906)	-1.68%	-3.05%	-2.90%
(-) Costo de Ventas	276,813	154,738	236,767	55.59%	46.18%	53.16%
Utilidad bruta	221,185	180,335	208,621	44.41%	53.82%	46.84%
(-) Gastos de operación	188,275	152,996	180,138	37.81%	45.66%	40.45%
Utilidad en operación	32,910	27,340	28,482	6.61%	8.16%	6.39%
Gastos financieros	7,867	15,050	10,848	1.58%	4.49%	2.44%
Utilidad antes de impuesto	25,043	12,290	17,634	5.03%	3.67%	3.96%
(-) Impuesto sobre la renta	5,809	3,551	4,361	1.17%	1.06%	0.98%
Ganancia o Perdida del Ejercicio	19,234	8,738	13,273	3.86%	2.61%	2.98%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

Al observar la tabla cinco, la evolución de las ventas y del margen bruto, la situación parece que las ventas se han mantenido en ciertos parámetros, los cuales se deben tener en cuenta que los costos para el año 2019 con un 55.59%, mientras que para el 2020 es de 46.18% y el 2021 con un 53.16%, se refleja con disminución y aumento, por el inventario que tiene, como también otros factores de la operación y que se han tratado de mejorar los costos para que no aumenten, también que la materia prima ha incrementado y que repercute en dichas operaciones del proceso, esto por el alza de los precios y por los factores de exportación.

También los gastos de operación que reflejan para el año 2019 con un porcentaje de 37.81%, del 2020 un 45.66% y 2021 del 40.45%, esto por las subcontrataciones que ha realizado la empresa, para poder maquilar con terceros, porque los gastos fijos aumentaron demasiado para el año 2020 y 2021 por la pandemia Covid-19 y cierre del país, esto afectó en gran parte para las operaciones de confección, puesto que la

empresa contaba con restricciones a las compras de textil. Por otra parte, cuentan con clientes que, por temas de seguridad industrial, eventos de marketing o publicidad, realizaban órdenes de compras para realizar el pedido y con esto proceden a trabajar, es por ello que algunas ocasiones se subcontratan a destajo y otras veces a terceros, para cubrir la demanda del cliente, y lograr cumplir con lo establecido.

Puede ser que toda vez que esta cuenta representa las ventas realizadas a crédito, y esto implica que la empresa no reciba el dinero por sus ventas, en tanto que sí debe pagar una serie de costos y gastos para poder realizar las ventas, y debe existir un equilibrio entre lo que la empresa recibe y lo que gasta, el cual presenta un problema de liquidez y tendrá que ser financiado con endeudamiento interno o externo, lo que naturalmente representa un costo financiero que bien podría ser evitado si se sigue una política de cartera adecuada.

La utilidad neta en el año 2019 fue mejor que los dos años siguientes, sin embargo, es por no incrementar en ventas y mejorar sus costos de ventas como gastos de operación. La variación en la utilidad neta contrastada con el poco crecimiento de sus ingresos, que en algunos períodos los gastos han sido muy altos, generando disminuciones sustanciales en la última línea.

5.2 Cuentas por cobrar y pagar

Actualmente se tienen las decisiones para autorización de créditos a clientes antiguos y clientes nuevos, son tomadas en forma aleatoria y con base a los aspectos subjetivos esto por las competencias que se tienen con otras empresas del mismo giro del negocio y con la intención de aumentar las ventas, de tal manera las cuentas por cobrar se incrementan esto derivado que los créditos que se tienen con los clientes son de aproximadamente de 15, 30 hasta 60 días, según políticas de los clientes actuales, también se determinó que la ampliación de plazos, límites de crédito y volúmenes de venta de productos o servicios, a clientes mayoritarios, es decisión directa de la Gerencia General.

Las cuentas por pagar la mayor parte de las compras con los proveedores son al contado, esto por la gran diversidad de materia prima, insumos y material de empaque, que son utilizados en el proceso de producción, porque los clientes solicitan diversidad de prendas o productos, por lo tanto, en ciertas circunstancias repercute en tener capacidad de liquidez para cubrir los pedidos que están en proceso, entonces esto afecta de manera relativa en toda la operación y proceso de las prendas que se elaboran.

5.2.1 Ciclo de conversión del efectivo

Con base a la información obtenida de la unidad de análisis, se evaluó la situación financiera por medio de relación de la evaluación del ciclo de conversión del efectivo, que permitieron conocer la realidad financiera de la empresa en relación al ciclo operativo, las cuales se presenta a continuación en la tabla siguiente, donde se realizaron entrevista semi estructuradas (Ver anexo No. 1), con el fin de poder realizar el análisis de las operaciones, con relación a los cálculos para determinar la fluidez de sus inventarios, cuentas por cobrar y pagar.

Tabla No. 6*Ciclo de conversión del efectivo***Años de 2019 – 2020 – 2021****(Cifras en Quetzales)**

Razón	Fórmula	Cálculo 2019		Cálculo 2020		Cálculo 2021	
Rotación de Inventario	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{Q276,813.00}{Q8,350.94}$	33	$\frac{Q154,738.00}{Q10,203.56}$	15	$\frac{Q236,767.12}{Q12,905.70}$	18
Edad Promedio del Inventario (EPI)	$\frac{365}{\text{Rotación del inventario}}$	$\frac{365}{33.15}$	11.01	$\frac{365}{15.17}$	24.07	$\frac{365}{18.35}$	19.90
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ingreso por Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{Q497,997.99}{Q61,777.64}$	8	$\frac{Q335,073.13}{Q77,147.19}$	4	$\frac{Q445,387.84}{Q86,329.85}$	5
Período Promedio de Cobro (PPC)	$\frac{365}{\text{Rotación CxC}}$	$\frac{365}{8.06}$	45.28	$\frac{365}{4.34}$	84.04	$\frac{365}{5.16}$	70.75
Rotación de Cuentas por Pagar	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{Q280,678.04}{Q8,714.90}$	32	$\frac{Q156,590.62}{Q5,095.98}$	31	$\frac{Q239,469.26}{Q12,841.05}$	19
Período Promedio de Pago (PPP)	$\frac{365}{\text{Rotación CxP}}$	$\frac{365}{32.21}$	11.33	$\frac{365}{30.73}$	11.88	$\frac{365}{18.65}$	19.57
Ciclo de Conversión de Efectivo(CCE)	EPI + PPC - PPP		44.96		96.23		71.07

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

La tabla seis, demuestra la convertibilidad en valores para el ciclo de conversión del efectivo en el cual la rotación durante el año es de 44.96, 96.23 y 71.07 por lo cual mantuvo una estabilidad algo aceptable, mientras para el 2020 aumento demasiado y para 2021 se redujo un poco. Derivado de una mala gestión de cobros y no contar con políticas que puedan gestionar una adecuada cobranza, otro punto importante es también que no se cuentan con las políticas a proveedores, porque hay poco crédito el cual beneficie a la empresa, aunque se percibió que la administración del ciclo operativo generando flujos de efectivo deficientes para el giro del negocio, se tiene cierto nivel de endeudamiento con el patrimonio de los socios, quienes financiaron la operación, esto son puntos que se deben evaluar par la tomas de decisiones a nivel administrativo, operativo y financiero, con el fin de apalancar toda actividad que la empresa genere.

5.3 Razones Financieras

Con las razones financieras establecimos toda la situación financiera de la empresa, para determinar cuáles son las tendencias de las razones financieras que actualmente tiene en sus operaciones, como también la liquidez del mismo, esta herramienta es importante para que los socios puedan establecer decisiones de acción con los objetivos de mejorar la rentabilidad a corto y largo plazo.

5.3.1 Evaluación de la razón de rentabilidad

En la tabla se muestran los cálculos realizados con razones financieras de rentabilidad:

Tabla No. 7

Razones de rentabilidad

Años de 2019 – 2020 – 2021						
(Cifras en Quetzales)						
Descripción	Fórmula	Cálculo 2019		Cálculo 2020		Cálculo 2021
Margen de Utilidad	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Totales}}$	$\frac{Q221,184.99}{Q497,997.99}$	0.44	$\frac{Q180,335.13}{Q335,073.13}$	0.54	$\frac{Q208,620.72}{Q445,387.84}$ 0.47
Rendimiento Sobre los Activos (Inversión)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{Q19,234.41}{Q202,908.22}$	0.09	$\frac{Q8,738.40}{Q201,192.20}$	0.04	$\frac{Q13,273.48}{Q227,764.76}$ 0.06
Rendimiento Sobre el Capital	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{Q19,234.41}{Q129,779.42}$	0.15	$\frac{Q8,738.40}{Q138,955.35}$	0.06	$\frac{Q13,273.48}{Q152,892.58}$ 0.09

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

La tabla número siete resume la rentabilidad actual de la empresa, es decir que el margen de rentabilidad fue de 0.44 para 2019, del 0.54 para 2020 y para el 2021 fue de 0.47, en relación a las ventas generadas; lo cual reflejó que la empresa refleja en su rentabilidad por cada quetzal de venta para los años mencionados se invierte en sus costos de producción 0.56, Q.0.46 y Q.0.53 centavos respectivamente; por lo tanto se determinó que no realizó un buen aprovechamiento de las materias primas, mano de obra y proceso productivo (factores que se encontraban a su favor), esto puede inferir por cierre del país y la pandemia, que afectó toda la operación durante el año.

Por lo tanto los siguientes indicadores que se reflejan obtuvieron la misma inclinación de porcentaje, derivado de lo anterior mencionado, es importante indicar también que el rendimiento de sobre el capital para los años indicados lo cual reflejan los porcentajes siguientes de 9%, 4% y 6%, fue que tanto las ventas estuvieron en determinado parámetro, pero para el 2020 disminuyó al 4%, asimismo los gastos de operaciones si aumentaron por todo los factores que ya se han mencionados, por ende se ve afectado todo el activo y el patrimonio de la empresa.

Mientras que, para el rendimiento sobre el capital para el año 2019 es de 0.15 por cada quetzal invertido de los socios (el cual puede considerarse relativamente bajo), para 2020 fue de 0.06 el cual disminuye y para el 2021 aumenta a 0.09 representando que se debe mejorar las ventas y bajar las deudas para mejor el rendimiento. De acuerdo con los datos anteriores se determinó que la gestión financiera para el rendimiento de los activos totales y del patrimonio para la generación de ganancias fue deficiente, debido a que los gastos operacionales superaron al margen bruto.

5.3.2 Evaluación de la razón de utilización de los activos

Con base a los cálculos realizados para determinar la utilización de los activos, las cuales se muestran en la tabla siguiendo de cómo se encuentra la empresa con estos indicadores financieros:

Tabla No. 8

Razones de utilización de los activos

Años 2019 – 2020 – 2021

(Cifras en Quetzales)

Descripción	Fórmula	Cálculo 2019	Cálculo 2020	Cálculo 2021
Utilización de Deudas	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activos Total}}$	$\frac{Q73,128.80}{Q202,908.22}$	0.36 $\frac{Q62,236.85}{Q201,192.20}$	0.31 $\frac{Q148,016.84}{Q227,764.76}$
Rotación de Inventario	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{Q276,813.00}{Q8,350.94}$	33.15 $\frac{Q154,738.00}{Q10,203.56}$	15.17 $\frac{Q236,767.12}{Q12,905.70}$
Rotación de Activos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{Q497,997.99}{Q202,908.22}$	2.45 $\frac{Q335,073.13}{Q201,192.20}$	1.67 $\frac{Q445,387.84}{Q227,764.76}$

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

De acuerdo a la tabla ocho, se determinó que el índice de la utilización de las deudas para los años 2019 con 0.36, el 2020 con un 0.31 y del 2021 de 0.65, quiere decir que el ratio financiero está por debajo de 1, el cual indica que se debe mitigar esto, puesto que cierta parte se financia con los activo durante los últimos años, derivado a todos los acontecimientos, con la finalidad de poder cubrir todas las deudas que incurre la empresa y poder seguir operando con normalidad.

La rotación del inventario es un factor importante, puesto que es lo que la empresa mantiene guardado en producto, por lo que se mantiene con poca disponibilidad y por la rotación es demasiado durante el año, indica la tabla anterior que para el año 2019 fue de 33.15, 2020 de 15.17 y el 2021 de 18.35, acá se puede observar que hubo demasiado sesgo para los últimos dos años, que se ve afectada la empresa por mantener una rotación del stock, también cabe recalcar que se debe a que hay clientes que dejaron de comprar por temas de recorte de presupuesto, la cual afecto en gran escala a la empresa.

De acuerdo con lo presentado en la tabla ocho, el índice de rotación de activos totales, para el año 2019 este alcanza un 2.45, lo que se traduce que en este período existe una situación normal para rotación de los activos en generar ventas. Para el año 2020, este índice disminuye de forma considerable, porque alcanza un 1.67 veces de rotación al año, esto puede ser por la baja que se muestra en las ventas y en los activos que posee la empresa, por lo que afecta en la operación y también se muestra que no se está dando el uso adecuado a los activos para que estos puedan generar ventas, y por último en el año 2021 sube a 1.96, por lo tanto no se compara al mejor año que es en el 2019, esto por factores que se han venido mencionando durante el proceso, y que el de los activos no es el adecuado.

5.3.3 Evaluación de la razón de liquidez

Se realizó el análisis de la razón financiera de la empresa de acuerdo con los estados financieros de los tres años, para identificar la liquidez, la cual se muestra a continuación:

Tabla No. 9

Razones de liquidez

Año 2019 – 2020 – 2021						
(Cifras en Quetzales)						
Descripción	Fórmula	Cálculo 2019		Cálculo 2020		Cálculo 2021
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	$\frac{Q110,172.95}{Q73,128.80}$	1.51	$\frac{Q130,546.05}{Q62,236.85}$	2.10	$\frac{Q148,016.84}{Q74,872.18}$ 1.98
Razón Rápida (Prueba del Ácido)	$\frac{\text{Activos corrientes - Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	$\frac{Q101,822.01}{Q73,128.80}$	1.39	$\frac{Q120,342.49}{Q62,236.85}$	1.93	$\frac{Q135,111.14}{Q74,872.18}$ 1.80
Razón de efectivo	$\frac{\text{Efectivo disponible}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	$\frac{Q12,719.37}{Q73,128.80}$	0.17	$\frac{Q7,255.94}{Q62,236.85}$	0.12	$\frac{Q10,568.29}{Q74,872.18}$ 0.14

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

La tabla 9, demuestra que la razón de liquidez en general tuvo la capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo con los activos corrientes en 1.51 para 2019, 2.10 en 2020 y 1.98 del año 2021; lo cual refleja una volatilidad en los incrementos para los años, porque cubren sus deudas corrientes con sus activos corrientes, por lo tanto, en el año 2021 con base a los años anterior se tiene 0.12 de margen menos a comparación del año anterior, lo cual se tiene que tener en consideración para que se pueda aumentar de un periodo a otro para aumentar su liquidez.

La prueba de ácido, indica que la empresa puede cumplir con sus obligaciones de corto plazo en 1.39 para 2019, 1.93 para 2020 y 1.80 para 2021; se percibió una pequeña disminución de cobertura con los activos de fácil convertibilidad para 2020 y para 2021 con el año anterior es 0.13, por lo tanto, no fueron utilizados de manera oportuna, en concreto la liquidez es volátil, luego de realizar la prueba ácida, representó un equilibrio entre un activo ocioso y un resultado óptimo para hacer frente a los pagos y a corto plazo.

La solvencia inmediata mide la capacidad de efectivo más todas aquellas inversiones a corto plazo que podrán ser utilizados para cubrir las obligaciones a corto plazo de una empresa. La empresa actualmente tiene una solvencia inmediata para los años 2019, 2020 y 2021 de la siguiente manera 0.17, 0.12 y 0.14, el cual se encuentra bajo por cada quetzal que genera. Por otra parte, se debe mitigar este indicador para que la empresa pueda alcanzar un aumento en la disponibilidad del efectivo.

5.4 Apalancamiento

Los grados de apalancamientos determinan la operatividad de la empresa, se tiene cierto nivel de endeudamiento con el patrimonio de los socios, quienes financiaron la operación:

Tabla No. 10

Grados de apalancamiento

Año 2019 – 2020 – 2021

(Cifras en Quetzales)

Descripción	Fórmula	Cálculo 2019		Cálculo 2020		Cálculo 2021	
GAO	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{UAI}}$	$\frac{Q221,184.99}{Q32,910.46}$	6.72	$\frac{Q180,335.13}{Q27,339.63}$	6.60	$\frac{Q208,620.72}{Q28,482.48}$	7.32
GAF	$\frac{\text{Utilidad Antes Intereses e Impuestos}}{\text{UAI} - \text{I}}$	$\frac{Q32,910.46}{Q25,043.01}$	1.31	$\frac{Q27,339.63}{Q12,283.33}$	2.23	$\frac{Q28,482.48}{Q17,634.28}$	1.62

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

En la tabla 10 se muestra que el valor del apalancamiento operativo (GAO) de la compañía para los años 2019, 2020 y 2021, es decir la empresa puede incrementar su utilidad por cada 1%, lo cual se interpreta un resultado positivo, por cada punto en incremento en las ventas la utilidad operativa incrementará 6.72, 6.60 y 7.32. Porque la rentabilidad se debe evaluar con el Gerente General si es conveniente el adquirir capital externo para financiamiento, contemplando diversos factores

Respecto al apalancamiento financiero (GAF) incrementará 0.92 del 2019 para el 2020, mientras tanto para el 2021 disminuyó en -0.61 después de impuestos, muestra un

resultado positivo y mayor a 1, se interpreta que, por cada punto de aumento en la utilidad operativa, la utilidad neta después de impuesto incrementa en 1.31, 2.23 y 1.62, porque el impuesto puede incrementar para mejorar un escudo fiscal, esto con las posibles deudas que pueda incurrir durante el año.

5.5 Propuesta de mejoras a la administración financiera del ciclo de conversión del efectivo con estrategia de apalancamiento para una buena liquidez

Después de realizar los análisis cuantitativos y cualitativos correspondientes, se puede observar que la empresa no cuenta con un modelo correcto de la gestión administrativa para su liquidez, puesto que los fondos que utilizan para el pago de cuenta es mixto con una tasa de interés que asciende hasta un 32% el crédito bancario y el 42% con la tarjeta de crédito, de acuerdo a la entrevista realizada al Gerente General para sustentar dichos porcentajes (Ver anexo No. 1).

Asimismo, no se tienen la política de las cuentas por cobrar o cuentas por pagar, la recuperación es demasiada lenta por la falta de liquidez por pago de deudas, esto afecta para cubrir sus obligaciones a corto plazo, por lo tanto, es importante realizar las mejoras correspondientes con toma de decisiones para las cuentas por cobrar y pagar.

5.5.1 Propuesta de financiamiento óptima

Para poder seguir operando y prestando ese valor agregado, la empresa debe escoger cuál medio de financiamiento le resulta más beneficioso, éstas pueden ser: financiamiento propio por medio de capital social (inversionista), adquisición de alguna deuda (préstamo externo) o una combinación de estas, con el análisis de la estructura de financiamiento.

Se realiza énfasis en una comparativa en donde se puede observar las diferencias entre un financiamiento 100% propio y una combinación del 75% de deuda adquirida externa y un 25% interno. Fue basado a la necesidad de la empresa con respecto a un crédito revolvente que puede ser adquirido, para que se tenga que financiar

mensualmente con un valor de Q 80,000.00 con la propuesta del banco que le ofrece una tasa del 5% de un crédito, la cual se muestra a continuación:

Tabla No. 11

Financiamiento con fondos propios o crédito revolvente

Año 2021 – 2022

(Cifras en Quetzales)

Descripción	Fondos Propios	Financiamiento	Porcentaje
Inversión	960,000	960,000	
Fondos propios	960,000	240,000	25%
Deuda	-	720,000	75%
Tasa de interés	0%	5.0%	
Utilidad en operación	13,273	13,273	
Gastos financieros	-	36,000	
Utilidad antes de impuestos	13,273	22,727	
ISR (25%)	3,318	5,682	
Utilidad neta	9,955	17,045	
Valor generado por los socios	9,955	17,045	
Valor generado por acreedores	-	36,000	
Valor generado total	9,955	18,955	
Deuda	0%	75%	
ROE	1.04%	1.97%	

Ahorro Fiscal
9,000

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

La tabla 11 se muestra la estructura preferible que le conviene al empresario, sería la alternativa con deuda, porque en cuanto mayor sea el ROE mayor será la rentabilidad que una compañía puede generar en relación con los recursos propios que emplea para financiarse, además determina la capacidad que una empresa tiene de generar valor para sus accionistas, especialmente cuando se pone en relación a su costo de capital.

La alternativa con deuda es mayor por Q750.00 contra la alternativa de fondos propios, porque en conjunto la suma del valor generado por los accionistas y por los acreedores (cantidad que no existe en los fondos propios) genera mayor valor total, anualmente asciende a Q9,000.00, por tener un capital de trabajo inmediato que le otorga la entidad financiera.

5.5.2 Propuesta de políticas de crédito sobre las cuentas por cobrar

La administración en la cuenta por cobrar se debe determinar con políticas que la empresa debe implementar inmediatamente para reducir los periodos de cobros y poder tener liquidez de pago, en los incisos anteriores se pudo observar que no tienen una base de lo que dejan de generar por otorgar el crédito y del impacto por no tener la fluidez del efectivo.

Además, con base a la solicitud realizada por la gerencia de implementar los porcentajes de recargo adicional determinados por el departamento de ventas, se obtuvieron las siguientes políticas según los días créditos que solicita el cliente, considerar los siguientes puntos:

- a. Si el pago es al contado o anticipado, no cobrar ningún recargo adicional.
- b. Crédito de 15 días, con un cobro adicional del 3% mínimo.
- c. Crédito de 30 días, con un cobro adicional del 5% mínimo.
- d. Más de 31 días de crédito, con un cobro adicional del 8% mínimo.

De acuerdo con lo anterior se debe llevar el control a partir de fecha de emisión de la factura, el cliente tiene 15, 30 o 60 días para efectuar el pago. con formatos estándares a través de programas como Excel entre otros, para poder mitigar cualquier atraso.

Se propone entonces, un esquema de procedimiento de crédito con representaciones cualitativas que se pueden ajustar a los lineamientos generales de la empresa. El estándar de crédito propuesto, examina la calidad mínima de solvencia que un aspirante deberá de poseer para convertirse en cliente.

5.5.3 Políticas de cobranza

A continuación, se presentan las políticas de cobranza recomendadas para la unidad objeto de estudio, con la finalidad de obtener el mejoramiento en sus operaciones de cobranza con los clientes:

- Envío por medio electrónico de recordatorios de pago, de manera que los clientes tengan tiempo para resolver dudas si las tuvieran, antes de efectuar el pago, y así, recaudar en el tiempo oportuno.
- Consideración de información valiosa por medio de la participación de los trabajadores de ventas o encargados de cartera, porque ellos conocen a los clientes, los reclamos por inconformidades por parte de ellos, y pueden proponer soluciones para que los clientes cumplan con sus obligaciones en el tiempo que les corresponda.
- Formalización de convenios de pago con clientes que se resistan a cancelar sus obligaciones, para evitar incurrir en gastos adicionales de cobranza.

5.5.4 Estrategia de políticas de crédito con proveedores.

Para mejorar la liquidez y el ciclo de conversión del efectivo de la empresa objeto de estudio, se hace necesario implementar la siguiente política de cuentas por pagar:

Se propone realizar negociación con los proveedores para ampliar el período de pago según política de 30 a 60 días, para ello se toma en consideración que el tiempo de la política de crédito no se ha logrado cumplir durante los años estudiados, período que se encuentra en promedio de pago de 11 a 19 días, se propone que durante el año 2022 y 2023 se pueda obtener periodos más prolongados, según la nueva política, para aumentar la disponibilidad de efectivo.

5.5.5 Análisis vertical del estado de resultados proyectado años 2022 y 2023

Para proyectar los ingresos de los años 2022 y 2023 la administración de la empresa proyectó un incremento de ingresos del 10% anual con respecto al año anterior, según su estudio de mercado, porcentaje que es alcanzable debido a las distintas estrategias operativas que se tienen sobre la mesa con el objeto de incrementar los ingresos. La administración estima que a partir del año 2022 la empresa empiece a recuperar su posicionamiento dentro de la industria textil hasta antes de la pandemia.

Para proyectar se utilizó el método de porcentajes, el costo de ventas se tomó como base la información del análisis vertical en el cual se visualizó que representa el 53.16% del total de ingresos reportados para cada año.

En el rubro de gastos financieros se tomó como valor fijo para los tres años proyectados el valor. Para el rubro de impuestos, la empresa continuará en el régimen de tributación de ISR 25% sobre utilidades.

Tabla No. 12

Análisis vertical del estado de resultados proyectado

Al 31 de diciembre del año 2022 y 2023

(Cifras en Quetzales)

DESCRIPCIÓN	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Análisis Vertical		
				Año 2021	Año 2022	Año 2023
Ventas brutas	445,388	489,927	538,919	100.00%	100.00%	100.00%
Ventas totales	445,388	489,927	538,919	100.00%	100.00%	100.00%
Inventario de Inicial de Mercadería	10,204	11,224	12,346	2.29%	2.29%	2.29%
Compras	239,469	263,416	289,758	53.77%	53.77%	53.77%
Inventario de Mercadería final	(12,906)	(14,196)	(15,616)	-2.90%	-2.90%	-2.90%
(-) Costo de Ventas	236,767	260,444	286,488	53.16%	53.16%	53.16%
Utilidad bruta	208,621	229,483	252,431	46.84%	46.84%	46.84%
(-) Gastos de operación	180,138	198,152	217,967	40.45%	40.45%	40.45%
Utilidad en operación	28,482	31,331	34,464	6.39%	6.39%	6.39%
Gastos financieros	10,848	10,848	10,848	2.44%	2.21%	2.01%
Utilidad antes de impuesto	17,634	20,483	23,616	3.96%	4.18%	4.38%
(-) Impuesto sobre la renta	4,361	5,121	5,904	0.98%	1.05%	1.10%
Ganancia o Perdida del Ejercicio	13,273	15,362	17,712	2.98%	3.14%	3.29%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

Según se puede visualizar en la tabla No. 12, se reflejan las cifras de las distintas cuentas del estado de resultados para los años 2022 y 2023 proyectados, mejoran al poner en práctica la revisión de la rentabilidad en contratos con clientes, aplicando las políticas de cobros y pagos, por lo que se logra tener un incremento en los ingresos, con respecto a la administración de costos y gastos de la empresa, se logra obtener reducciones que si bien es cierto son mínimas, contribuyen a mejorar la utilidad neta de 2.98% a 3.29% para el año 2023.

5.5.6 Propuesta proyectada del ciclo de conversión del efectivo

Luego de realizar el análisis correspondiente del año 2021 actual que hubieran aplicado las políticas de crédito y buena administración de la cobranza, con base a la entrevista y respuesta del Gerente General, es implementar los 30 días créditos a clientes y pago a proveedores, como se observa en la figura uno.

Figura No. 1

Ciclo de conversión de efectivo propuesta



Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

Aplicando la propuesta, la compañía podrá reducir sus cuentas por cobrar con los clientes y así poder financiarse con los proveedores, logrando un ciclo de conversión del efectivo de 20 días, haciendo eficiente el manejo del efectivo y poder cumplir con sus obligaciones.

De acuerdo a las políticas con 30 días de crédito para clientes y proveedores se determinó el ciclo de conversión del efectivo en días, se hace indispensable conocer a

cuánto disminuye e impacta positivamente tanto para las cuentas por cobrar como pagar, a continuación, se presenta la propuesta con los siguientes cálculos realizados:

Tabla No. 13

Ciclo de conversión del efectivo propuesta proyectada

Del año 2022 al 2023

(Cifras en Quetzales)

Razón	Fórmula	Año 2021	Datos	Año 2022	Datos	Año 2023	Datos
Rotación de Inventario	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{236,767.12}{12,905.70}$	18	$\frac{260,443.83}{14,196.27}$	18	$\frac{286,488.22}{15,615.90}$	18
Edad Promedio del Inventario (EPI)	$\frac{365}{\text{Rotación del inventario}}$	$\frac{365}{18.35}$	20	$\frac{365}{18.35}$	20	$\frac{365}{18.35}$	20
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ingreso por Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{445,387.84}{86,329.85}$	5	$\frac{489,926.62}{40,267.94}$	12	$\frac{538,919.29}{44,294.74}$	12
Período Promedio de Cobro (PPC)	$\frac{365}{\text{Rotación CxC}}$	$\frac{365}{5.16}$	71	$\frac{365}{12.16}$	30	$\frac{365}{12.16}$	30
Rotación de Cuentas por Pagar	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{239,469.26}{12,841.05}$	19	$\frac{263,416.19}{21,650.65}$	12	$\frac{289,757.80}{23,815.71}$	12
Período Promedio de Pago (PPP)	$\frac{365}{\text{Rotación CxP}}$	$\frac{365}{18.65}$	20	$\frac{365}{12.17}$	30	$\frac{365}{12.17}$	30
Ciclo de Conversión de Efectivo(CCE)	EPI + PPC - PPP		71.07		19.91		19.91

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

Como se observa en la tabla trece, el año 2022 y 2023, al aplicar correctamente las políticas de crédito se obtienen mejoras. Las cuentas por cobrar con 30 días crédito estarían manejando una rotación de 12 veces durante el año, lo cual es una recuperación positiva que apoyará con los temas de liquidez y apalancamiento en las solicitudes de los clientes. Mientras que, al tener 30 días crédito para pago a proveedores, el efectivo rotará 12 veces durante el año, con lo cual la empresa puede invertir en pago de personal, gastos varios, entre otros, cabe mencionar que con estrategias de créditos a proveedores que puedan otorgar más días de crédito, se disminuye el CCE. La edad promedio del inventario se mantiene en 20 días lo cual es positivo para la empresa.

5.5.7 Proforma balance general con análisis vertical

De acuerdo con los datos calculados, se realizan ajustes al estado financiero con relación a caja y bancos, las cuentas por cobrar y pagar, como también a los préstamos bancarios, que se muestra en la siguiente tabla:

Tabla No. 14

Proforma estado de situación financiera corporativo

Del año 2022 al 2023

(Cifras en Quetzales)

Descripción	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Análisis Vertical	
				Año 2022	Año 2023
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>					
Caja y Bancos	10,568	56,630	52,603	24.72%	22.82%
Cuentas por cobrar	86,330	40,268	44,295	17.58%	19.22%
IVA por cobrar	17,525	17,525	17,525	7.65%	7.60%
Prestamos a empleados	20,688	20,688	20,688	9.03%	8.98%
Inventarios	12,906	14,196	15,616	6.20%	6.78%
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>				0.00%	0.00%
Activos fijos	44,549	44,549	44,549	19.45%	19.33%
Otros activos	35,199	35,199	35,199	15.37%	15.27%
SUMA DEL ACTIVO	227,765	229,055	230,475	100.00%	100.00%
<u>PASIVO CORRIENTE</u>					
Cuentas por pagar	12,841	21,651	23,816	9.45%	10.33%
IVA por pagar	-	-	-	0.00%	0.00%
Préstamo bancario corto plazo	62,031	40,380	16,565	17.63%	7.19%
<u>CAPITAL</u>					
Capital autorizado	181,357	181,357	181,357	79.18%	78.69%
Reserva Legal	7,887	7,887	7,887	3.44%	3.42%
Ganancia del ejercicio	13,273	15,362	17,712	6.71%	7.68%
Pérdida de ejercicios anteriores	(49,625)	(37,582)	(16,861)	-16.41%	-7.32%
PASIVO MAS CAPITAL	227,765	229,055	230,475	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

Como se observa en la tabla número 14, se realiza un análisis vertical al balance general proyectado, donde se puede ver como la implementación de políticas para mejorar el ciclo de conversión del efectivo permiten que el saldo en caja y bancos

reportados durante el año 2022 y 2023 es bueno porque genera una mayor liquidez de efectivo, mientras que las cuentas por cobrar disminuyen con una buena aplicación de cobranza y de estrategia de ventas con los clientes, puesto que puede cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Asimismo para las cuentas por pagar y préstamo bancario, se ajustan con base a créditos de 30 días, esto se realizó para generar un aumento en los abonos al préstamo bancario y de esta manera disminuir el pago de intereses bancarios, como también cubrir sus obligaciones con terceros. Con lo anterior, se espera beneficiar y aumentar las utilidades.

5.5.8 Propuesta proyectada de la razón de efectivo

Con los ajustes realizado en el balance general, impacta de forma positiva en la razón de efectivo como se puede observar a continuación:

Tabla No. 15

Propuesta razón de efectivo proyectado

Del año 2022 al 2023

(Cifras en Quetzales)

Descripción	Fórmula	Cálculo 2019		Cálculo 2020		Cálculo 2021	
Razón de efectivo	$\frac{\text{Efectivo disponible}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	$\frac{Q10,568.29}{Q74,872.18}$	0.14	$\frac{Q56,630.20}{Q62,031.13}$	0.91	$\frac{Q52,603.40}{Q40,380.48}$	1.30

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida de la unidad de análisis

Con la tabla número 15, respecto al año 2022 y 2023 aplicando correctamente las políticas de cobros y cobranza, se observa que el impacto es positivo, se podrá alcanzar un aumento en el indicador de la razón de efectivo a 0.91 y 1.30 de los años mencionados anteriormente, también; con lo cual se comprueba, el aumento en la disponibilidad de efectivo para cancelar las obligaciones a corto plazo y demostrar un aumento viable en su liquidez. Es importante hacer énfasis que la disponibilidad para la empresa es vital, para seguir operando de manera correcta y con esto poder mejorar su liquidez para los siguientes años.

CONCLUSIONES

A continuación, se presentan las conclusiones obtenidas del trabajo profesional de graduación elaborado:

1. Al analizar la gestión de administración financiera se identificó que el manejo del ciclo de conversión del efectivo fue deficiente, debido a los resultados obtenidos para los periodos 2019, 2020 y 2021 respectivamente. Se percibió que la liquidez de la empresa es de vital importancia para el cumplimiento a corto plazo, de igual manera las cuentas por cobrar no cuentan con políticas de cobros; no obstante, la rotación de inventario es aceptable, porque se mantiene un nivel de inventario bajo en bodega debido a las ventas bajo pedidos.
2. Se determinó que el periodo promedio de cobro (PPC) para los años 2019, 2020 y 2021 fue de 45, 84 y 71 días respectivamente, lo cual provoca que la empresa tenga incumplimiento de las obligaciones contraídas con los proveedores; puesto que el periodo promedio de pago (PPP) fue de 11, 12 y 19 días para los años mencionados anteriormente. Además, el índice de la razón de efectivo para 2019, 2020 y 2021 fue del 0.17, 0.12 y de 0.14, lo cual indica que su capacidad para generar fluidez es baja, para cubrir sus obligaciones.
3. Se realizó un análisis de margen de utilidad, y se verificó que para el año 2019 se obtuvo un 0.44, para el 2020 disminuyó a 0.54, debido a que los primeros tres meses fueron determinantes para las operaciones, por la suspensión de la producción a nivel nacional, por la pandemia. Para el 2021 se mantuvo en 0.47, con apoyo de préstamos bancarios. El indicador de liquidez inmediata estableció que, si existe riesgo, porque se encuentra por debajo del promedio razonable y adecuado, porque el último año presentó el resultado de 0.14 lo cual determina que la empresa no cuente con el efectivo suficiente para dar respuesta inmediata ante cualquier imprevisto.

4. Se determinó que la empresa actualmente no cuenta con políticas de cobros y conocimientos del apalancamiento financiero, derivado a la falta de liquidez que tiene, debido a que costea sus operaciones con ventas al contado y/o préstamos bancarios. Por lo tanto, al implementar las políticas de cobros y estrategias de ventas, se espera alcanzar una mejora en la recaudación de sus ingresos.

RECOMENDACIONES

A continuación, se presentan las recomendaciones realizadas para la implementación en la unidad objeto de estudio:

1. Realizar el ciclo de conversión del efectivo para evaluar las mejoras de sus políticas de cobros y pagos a 30 días, como también ver si es importante ver un apalancamiento financiero mixto para pedidos aceptables y aprovechar el escudo fiscal, esto con la finalidad de poder mitigar cualquier emergencia y cumplir con las obligaciones tanto interna como externa.
2. Que las políticas de créditos sobre los pagos sean implementadas, especificando los porcentajes de los días establecidos, esto para una pronta recuperación del efectivo y que puedan solucionar su liquidez, para ir incrementando su capital de trabajo, como también disminuir periodos de cobros, cabe resaltar que también necesitará una buena administración de cobranza que debe ir atada a estos cambios.
3. Se recomienda a los socios y mandos altos implementar la práctica de la evaluación de sus estados financieros: situación financiera y estado de resultados para evaluar sus razones financieras de rentabilidad, liquidez y utilización de sus activos en periodos de cada trimestre, esto con la finalidad de que puedan verificar sus dividendos e implementar mejoras a las áreas donde corresponda.
4. Implementar estrategias de ventas con anticipos que puedan apalancar las compras de materia prima y esto con disminuir la liquidez, para una reacción positiva, con la finalidad de realizar los pedidos que solicitan los clientes, cumpliendo con esto se debe disminuir las cuentas por cobrar, como también teniendo las políticas de cobros implementados de forma adecuada.

BIBLIOGRAFÍA

A continuación, se presentan las bibliografías que sustenta la investigación objeto de estudio para la recopilación de información:

Libros

Eugene F. Brigham y Michael C. Ehrhardt (2018). *Finanzas Corporativas enfoque central*. (1ª ed.) cenage learning editores, s.a.

Eugene F. Brigham y Joel F. Houston (2020). *Fundamentos de administración financiera* (15ª Ed.) cenage learning editores, s.a.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2010). *Metodología de la Investigación*. McGRAW-HILL.

Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2017). *Administración una perspectiva global y empresarial*. McGRAW-HILL.

Robles, C. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Red del tercer milenio

Toro, J. y Parra, R. (2006). *Método y conocimiento: Metodología de la investigación*. Universidad EAFIT

Van, J. y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Warren, Carl S., Reeve, James M. & Duchac, Jonathan E. (2010) *Contabilidad Administrativa* (10ª ed.) Cengage Learning.

Leyes

Acta 14 de 2018 [Facultad de Ciencias Económicas]. Instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación para optar al grado académico de maestro en artes. 14 de agosto de 2018.

Fuentes electrónicas

Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala. (15 de 3 de 2021). *Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala*. Obtenido de Vestex: <http://www.vestex.com.gt/>

Export.com.gt, A. G. (02 de 3 de 2021). *Asociación de la Industria del Vestuario y Textiles*. Obtenido de Pagina WEB: <https://export.com.gt/sector/vestex>

Maejo, R. (2022). *¿Cuáles son los indicadores de liquidez de una empresa?*. <https://blog.nubox.com/empresas/indicadores-de-liquidez-de-una-empresa#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales%2C%20la%20raz%C3%B3n,incertidumbre%20de%20los%20dem%C3%A1s%20activos>

Monzón, K. (8 de 2 de 2021). *Guatemala supera media mundial en exportaciones de vestuario y textiles a Estados Unidos*. Obtenido de Pagina WEB: <https://agn.gt/guatemala-supera-media-mundial-en-exportaciones-de-vestuario-y-textiles-a-estados-unidos/>

Documentos electrónicos

Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la Investigación*. Grupo Editorial Patria. Obtenido de http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf

Banguat.gob.gt, B. d. (Diciembre de 2019). *Cuentas Nacionales Trimestrales de Guatemala*. Obtenido de Archivo PDF: https://banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/cuentasnac/PIB2013/Cuentas_nacionales_trimestrales_aspectos_conceptuales_metodologicos.pdf

Fernández M. (2018). *(Vista de Empresa, administración y proceso administrativo.* Fipcaec.com. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/59/71>

Gómez, A. (2017). Modelo de planificación y control de inventarios para una librería y papelería (caso práctico). [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgicfindmkaj/http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_0724.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_0724.pdf)

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de Administración Financiera*. Obtenido de Archivo PDF: <https://educativopracticass.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>

Gálvez, B. (2017). Planeación financiera de corto plazo en empresas que prestan servicios de seguridad privada en la ciudad de Guatemala. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5554.pdf

Merton, R. C. (2004). *Finanzas*. Pearson Educación. <https://books.google.com.gt/books?id=jPTppKDvIv8C>

Ordoñez, P. M. (2018). *Análisis e interpretación de estados financieros de una empresa que presta servicios de externalización de procesos de negocio* [tesis de licenciatura, Universidad de San Carlos de Guatemala]. Repositorio Institucional USAC. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5853.pdf

Piloña, G. (2016) *Guía práctica sobre métodos y técnicas de investigación documental y de campo* (10ma. Edición). Centro impresiones Gráficas. <https://eps2017blog.files.wordpress.com/2017/02/guc3ada-prc3a1ctica-sobre-mc3a9todos-y-tc3a9cnicas-de-investigacic3b3n-documental-y-de-campo.pdf>

Resendiz, F. (2020, November 2). *Administración de Cuentas por Cobrar: Qué son y sus características*. Fondimex: Empresa de Factoraje. <https://fondimex.com/blog/administracion-cuentas-por-cobrar-que-son-y-sus-caracteristicas/>

Tesis

Mijangos Abadillo, B. A. (2011). *Administración del Ciclo de Conversión de Efectivo en las Empresas Comercializadoras de Neumáticos en Guatemala* [Tesis de Maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala]. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3978.pdf

Miranda Ortiz, H. O. (2012). *Evaluación de la liquidez y propuesta de un modelo para la administración del riesgo de liquidez en el sistema bancario guatemalteco* [Tesis de Maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala]. Obtenido de <http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis.pdf>

Guerra López, A. L. (2017). *Administración del ciclo de conversión de efectivo en el sector distribuidor de equipo médico y material quirúrgico descartable en la ciudad de Guatemala* [Tesis de Maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala]. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5568.pdf

Villeda Henry, B. S. (2016). *Administración de la liquidez en el sector de servicios de transporte terrestre de carga pesada en Guatemala con base en el ciclo de conversión de efectivo, estado de flujos de efectivo y razones financieras de liquidez* [Tesis de Maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala]. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5686.pdf

Ruedas Reynoza, G. R. (2018). *Evaluación de la administración del capital de trabajo para determinar el equilibrio entre rentabilidad y liquidez en las empresas de monitoreo y gestión de vehículos en la ciudad de Guatemala* [Tesis de Maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala]. Obtenido de http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_6029.pdf

Xuyá, B. (2015). *Planificación financiera en una empresa que se dedica a la exportación de artesanías de Guatemala*. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4944.pdf

ANEXOS

ANEXO 1: GUÍA DE ENTREVISTA

Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de estudios de Postgrado
Maestría en Administración Financiera



GUÍA DE ENTREVISTA SEMI ESTRUCTURADA

Como parte del Trabajo Profesional de Graduación, se presentan preguntas estructuradas sobre la entrevista con el objetivo de recopilar información para que permita tener objetividad sobre la visión general de la empresa, porque los datos consignados en el presente documento son totalmente confidenciales.

1. ¿De acuerdo con su experiencia, como considera usted la situación actual de la empresa?

2. ¿Cuánto tiempo lleva la empresa en funcionamiento?

3. ¿La empresa cuenta con políticas de cobro a los clientes?

4. ¿Se realiza una evaluación de la información financiera utilizando la evaluación de conversión del efectivo?

5. ¿Se realiza una evaluación de la información financiera utilizando las razones financieras, para que indique cuales emplea y la periodicidad? ¿Respuesta Negativa, pasar a la siguiente pregunta?
-

6. ¿Actualmente cuenta con alguna estrategia para mejorar la situación financiera de la empresa?
-

7. ¿La empresa ha tenido problemas de liquidez en los últimos tres años, si la pregunta es positiva: de qué forma se ha solventado?
-

8. ¿Cuenta con fuente de financiamiento y cuáles son?
-

9. ¿Cada cuánto rota su inventario durante el año?
-

10. ¿Es importante alguna estrategia de ventas que usted considere?
-

11. ¿Qué tasa de interés manejan con el banco?
-

12. ¿Considera que, para los siguientes años con estrategias de ventas y políticas de cobros, mejoraría su liquidez?
-

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: <i>Tesis relacionadas con la unidad de análisis de la evaluación de la conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez</i>	7
Tabla No. 2: <i>Estado de situación financiera corporativo.....</i>	34
Tabla No. 3: <i>Estado de resultados corporativo.....</i>	36
Tabla No. 4: <i>Situación financiera corporativo</i>	38
Tabla No. 5: <i>Estado de resultados corporativo.....</i>	40
Tabla No. 6: <i>Ciclo de conversión del efectivo.....</i>	43
Tabla No. 7: <i>Razones de rentabilidad</i>	44
Tabla No. 8: <i>Razones de utilización de los activos</i>	45
Tabla No. 9: <i>Razones de liquidez.....</i>	47
Tabla No. 10: <i>Grados de apalancamiento</i>	48
Tabla No. 11: <i>Financiamiento con fondos propios o crédito revolvente</i>	50
Tabla No. 12: <i>Análisis vertical del estado de resultados proyectado.....</i>	53
Tabla No. 13: <i>Ciclo de conversión del efectivo propuesta proyectada</i>	55
Tabla No. 14: <i>Proforma estado de situación financiera corporativo</i>	56
Tabla No. 15: <i>Propuesta razón de efectivo proyectado.....</i>	57

ÍNDICE DE FIGURA

Figura No. 1: <i>Ciclo de conversión de efectivo propuesta</i>	54
---	-----------