

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



**ANÁLISIS FINANCIERO Y PLANIFICACIÓN DE UTILIDADES DE UNA EMPRESA  
COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS EN EL DEPARTAMENTO DE  
GUATEMALA.**



AUTOR: LICENCIADA HILDA PATRICIA BOTÓN COSAJAY

Guatemala, septiembre de 2021

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



**ANÁLISIS FINANCIERO Y PLANIFICACIÓN DE UTILIDADES DE UNA EMPRESA  
COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS EN EL DEPARTAMENTO DE  
GUATEMALA.**

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

**DOCENTE: LIC. MBA. JUAN CARLOS GONZÁLEZ MENESES**

**AUTOR: LICDA. HILDA PATRICIA BOTÓN COSAJAY**

Guatemala, septiembre de 2021

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

Decano: Lic. Luis Antonio Suarez Roldan  
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales  
Vocal I: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez  
Vocal II: Doctor Byron Giovanni Mejía Victorio  
Vocal III: Vacante  
Vocal IV: Br. CC. LL. Silvia María Oviedo Zacarías  
Vocal V: P.C. Omar Oswaldo Garcia Matzuy

**TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE  
GRADUACIÓN**

Coordinador: MSc. Hugo Armando Mérida Pineda  
Evaluador: MSc. Carlos Enrique Calderón Monroy  
Evaluador: Phd. Julio Otoniel Roca Morales

## DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

YO: **HILDA PATRICIA BOTÓN COSAJAY** con numero de carné No. 201011950.

Declaro que, como autora, soy la única 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. MAF-C-017-2021

De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros de la terna evaluadora, el 17 de Octubre de 2021, a las 10:45 horas para practicar el EXAMEN FINAL DEL CURSO DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN II de la Licenciada Hilda Patricia Botón Cosajay, carné No. 201011950, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. La presentación se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018. Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final del Trabajo Profesional de Graduación presentado por el sustentante, denominado "ANÁLISIS FINANCIERO Y PLANIFICACIÓN DE UTILIDADES DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS EN EL DEPARTAMENTO DE GUATEMALA.", dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. La presentación del Trabajo Profesional de Graduación fue **APROBADO** con una nota promedio de **70** puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante de la terna evaluadora nombrada por la Dirección de la Escuela. La Terna Evaluadora hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por la Terna Evaluadora dentro de los 5 días hábiles comprendidos del 18 al 25 de octubre 2021.

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

MSc. Hugo Armando Méndez Pineda  
Coordinador

MSc. Carlos Enrique Calderón Monroy  
Evaluador

Phd. Julio Otoniel Roca Morales  
Evaluador

Hilda Patricia Botón Cosajay  
Postulante



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

## ADENDUM

El infrascrito Coordinador de la Terna Evaluadora Certifica que el sustentante Hilda Patricia Botón Cosajay, Número de Carné 201011950 incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la terna dentro del plazo estipulado.

Guatemala 25 de octubre de 2021.

  
(F)  
MSc. Hugo Armando Mérida Pineda  
Coordinador de Terna Evaluadora.

## **AGRADECIMIENTOS**

### **A DIOS**

Por brindarme la oportunidad de cumplir esta meta y darme de su gracia para salir adelante en todo momento, por la sabiduría y el entendimiento, porque sin él nada soy.

### **A MIS PADRES**

Por brindarme el apoyo y Amor incondicional cuando más lo necesite, por apoyarme en cada decisión que he tomado, por sus consejos y enseñanzas que me formaron como persona.

### **A MI HIJA**

Te amo bella, por ser el motor que me impulsaba día a día a continuar y culminar esta meta, y demostrarte que podemos lograr todo lo que soñemos.

### **A MIS HERMANOS**

Los quiero mucho, Glendy, Pedro y Lorenzo, por todo su apoyo, darme palabras de aliento y momentos de alegría por decirme siempre que lo podía lograr.

### **A MIS SOBRINOS**

Mis niños los quiero mucho Pablo, Sebastián, Fernando, Adrián, Misael, Cristian y Camila, por todas sus muestras de amor y cariño hacia mí.

### **A MI FAMILIA**

A mis primos queridos, Isa, Willy Rubén, a mi abuelita, gracias por sus consejos y por todas sus muestras de cariño hacia mí.

### **A MIS AMIGAS**

Norma, Sandra Gracias por todo su apoyo y motivación por recordarme que podía lograr cumplir mi meta.

## CONTENIDO

RESUMEN	I
INTRODUCCIÓN	III
ANTECEDENTES	1
1.1 Antecedentes de la Industria Alimenticia en Guatemala.	2
1.2 Características de la Industria Alimenticia en Guatemala	5
1.3 Antecedentes de la Empresa Fruti Frescos, S.A.	7
1.4 Antecedentes del Análisis de Situación Financiera	7
2 MARCO TEÓRICO	11
2.1 Análisis e interpretación de estados financieros	11
2.2 Tipos de estados financieros	12
2.2.1 Estado de Resultados.	12
2.2.2 Estado de Situación Financiera.	12
2.2.3 Estado de ganancias retenidas	13
2.3 Análisis Financiero	13
2.4 Objetivos del Análisis Financiero	14
2.4.1 Importancia del Análisis Financiero	15
2.4.2 El Análisis Financiero	15
2.4.3 Razones financieras	16
2.4.4 Tipos de Análisis Financieros	16
2.4.5 Herramientas para el Análisis Financiero	17
2.4.6 Estado de Pérdidas y Ganancias	17
2.4.7 Métodos del Análisis Financiero	18
2.4.8 Método del Análisis Vertical	19
2.4.9 Como hacer El Análisis Vertical	19
2.4.10 Interpretación de Resultados	19
2.4.11 Método del Análisis Horizontal	20
2.4.12 Procedimiento del Análisis Horizontal	20
2.5 Análisis (razones) de Estados Financieros	21
2.5.1 Categorías de las razones financieras	21
2.5.2 Razones de liquidez	21
2.5.3 Razón Circulante o de Solvencia	22
2.5.4 Razón de Liquidez Inmediata (prueba del ácido)	22
2.5.5 Razón de Liquidez corriente	23
2.5.6 Razón de la rotación del inventario	24
2.5.7 Razón de Rotación de los Activos Fijos	24
2.5.8 Razón de efectivo	25
2.5.9 Capital de trabajo neto a activos totales	26
2.6 Apalancamiento Financiero	26
2.6.1 Razón de endeudamiento	26

2.6.2	Razones de Rentabilidad	27
2.6.3	Margen de utilidad neta	27
2.6.4	Rendimiento sobre capital	27
2.7	Ciclo de conversión de efectivo	28
2.7.1	Período de conversión de inventario	29
2.7.2	Período de conversión de cuentas por cobrar	30
2.7.3	Período de conversión de cuentas por pagar	30
2.7.4	Línea de tiempo para el ciclo de conversión de efectivo	31
2.8	Importancia de la definición de políticas financieras	32
2.8.1	Política de crédito	32
2.8.2	Créditos comerciales	33
2.8.3	Formas de pago	33
2.8.4	Políticas de cuentas por cobrar y cuentas por pagar	33
2.9	Análisis Contable	33
2.9.1	Planificación Financiera	34
2.9.2	Objetivos	35
2.9.3	Beneficios de la planeación financiera en las empresas	36
2.9.4	Ventajas de la planeación financiera	36
2.9.6	Metas y Objetivos Financieros	37
2.9.7	Plan de largo plazo. Financiamiento e inversión	37
2.9.8	El Presupuesto y la Planificación Financiera	38
2.10	Razones de rentabilidad	38
2.10.1	Margen de utilidad	38
2.10.2	Rendimiento sobre los activos	38
2.10.3	Rendimiento sobre el capital	39
2.10.4	Plan Financiero	39
2.10.5	Planeación de las utilidades	39
2.10.6	Riesgos Financieros	40
2.10.7	Riesgo de Mercado	40
2.10.8	Riesgo de Liquidez	40
2.10.9	Riesgo de Crédito	41
2.10.10	Riesgo de Tasa de Interés	41
2.10.11	Riesgo Cambiario	41
2.10.12	Riesgo Fiscal	41
3	METODOLOGÍA	42
3.1	Definición del problema	42
3.1.1	Planteamiento del problema	42
3.1.2	Planteamiento específico del problema	42
3.1.3	Unidad de análisis	43
3.1.4	Periodo histórico	43

3.1.5	Ámbito geográfico	43
3.2	Objetivos	43
3.2.1	Objetivo General	44
3.2.2	Objetivos Específicos	44
3.3	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	44
3.3.1	Método Científico	45
3.3.2	Técnicas	45
3.3.3	Técnicas de Investigación Documental	45
3.3.4	Técnicas de Investigación.	46
3.3.5	Técnica	46
3.3.6	Metodología utilizada	46
3.3.7	Unidad de análisis	46
4	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	47
4.1	Antecedentes y características	47
4.2	Situación actual de la empresa	48
4.3	Proceso de planeación financiera	48
4.4	Evaluación de estados financieros	51
4.5	Razones Financieras	54
4.6	Análisis del Punto de equilibrio	57
4.7	Propuesta para una adecuada planificación de utilidades y análisis financiero.	58
4.7.1	Políticas y estrategias financieras	58
4.7.2	Actividades de planificación financiera	59
4.7.3	Actividades administrativas	60
4.7.4	Estados financieros proyectados posterior a la aplicación de las propuestas de mejora para el análisis financiero y la planificación de utilidades	61
4.7.5	Análisis Razones Financieras Proyectadas	63
4.7.6	Análisis comparativo del ciclo de conversión de efectivo	66
	CONCLUSIONES	68
	RECOMENDACIONES	70
	BIBLIOGRAFÍA	72
	Índice de Cuadros	73

## RESUMEN

El presente trabajo tiene como finalidad realizar el análisis financiero de una empresa que se dedica a la comercialización de frutas y verduras en el departamento de Guatemala. La revisión constante de los índices financieros y de los resultados netos se vuelve imperativa dada la alta rotación de inventario requerida por la naturaleza predecederá de los productos.

Otros aspectos que fueron considerados para la elaboración de la presente investigación incluye la forma en que la empresa se encuentra organizada administrativamente. Durante el proceso de la investigación se pudo apreciar que los colaboradores no conocen las líneas de mando; también, desconocen el organigrama de la empresa, otras debilidades identificadas que se consideraron importantes también incluye la falta de capacitación del personal del departamento contable en cuanto a herramientas como presupuestos y elaboración del punto de equilibrio.

Para la elaboración del trabajo se consideró oportuno desarrollar la investigación a través de las siguientes interrogantes: ¿cuál es el punto de equilibrio de una empresa comercializadora?, indicar a través de herramientas como lo es la proyección de utilidades ¿cómo se puede mejorar la situación financiera de la empresa?, identificar a través de las debilidades detectadas ¿qué cambios financieros se requiere de realizar para obtener resultados positivos?, otra interrogantes que se considera es relacionada con el análisis financiero es ¿cuál es la situación del ciclo de conversión de efectivo?.

Por lo tanto, para poder dar respuesta a las interrogantes anteriores, se procedió a solicitar a la unidad de análisis los estados financieros del periodo a evaluar. Se procedió a analizarlos a través de razones financieras y con los resultados obtenidos se organizaron reuniones con los directivos de la compañía para poder conocer los procesos y actividades de control realizadas para poder llegar al cumplimiento de metas y objetivos. Sin embargo, derivado de los comentarios obtenidos, se considera

necesario evaluar también a la empresa a través de su punto de equilibrio en ventas y solicitar la planificación que realiza gerente financiero y departamento de contabilidad para identificar las debilidades que llevan a la autora a presentar propuestas y políticas estratégicas vinculadas para la elaboración de una adecuada planificación de utilidades.

Para finalizar, se puede observar que en la aplicación de los datos proyectados de las herramientas como lo es el análisis de la empresa a través del punto de equilibrio con una utilidad meta se puede conocer cuáles son las ventas anuales. Las cuales se deben cumplir para el año 2021. De acuerdo con una utilidad operativa de Q.600,000 se determinó ventas por valor de Q. 8,996,604 que cubren los costos y gastos fijos y variables, así como la utilidad operativa deseada, y los resultados obtenidos derivado de alcanzar estas ventas conceden utilidades por valor de Q. 468,474 para el año 2021, y como se puede apreciar en el balance general proyectado, la disponibilidad de efectivo Q. 1,299,867 el cual es superior a la disponibilidad de efectivo que se tenía en el año 2020.

## INTRODUCCIÓN

El sector de la comercialización de frutas y verduras en Guatemala, en vista que la industria nacional no se enfoca a esta actividad altamente especializada. Los productos y servicios alimenticios que se ofrecen sirven para satisfacer las necesidades cada vez más completos de los restaurantes, gourmet y domicilios. Derivado de la pandemia existe gran demanda y necesidad de abastecer a la población de forma continua en el tema de alimentos con servicio a domicilio.

El objetivo de este trabajo de investigación es realizar el análisis financiero y planificación de utilidades de una empresa que comercializa frutas y verduras en el departamento de Guatemala. El estudio presenta sugerencias puntuales que permitirán la optimización del uso de los recursos y la maximización de las utilidades de esta empresa que se desarrolla en el sector agroindustrial de Guatemala. El objeto de este estudio se logra a través de la implementación del análisis vertical y horizontal, y de razones financieras a los estados financieros. Adicionalmente, se consultaron leyes, guías y manuales que se relacionan con empresas que se dedican a la comercialización de estos productos en Guatemala.

El estudio servirá para determinar la situación financiera y la mejor manera de dirigir los resultados utilizando como base los estados financieros proyectados obteniendo así utilidades de la empresa y la realización de un análisis correcto según las ganancias obtenidas de la comercializadora de frutas y verduras.

¿Cuál es la situación financiera de una empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala?, es importante el comportamiento del sector de la industria de alimentos en Guatemala para la determinación de su participación a nivel general y económico las empresas en el sector alimenticio no están obteniendo las ganancias esperadas y únicamente generan fondos necesarios para mantener la operación mensual de sus actividades obteniendo como resultado flujos operativos negativos evitando obtener la maximización de sus riquezas. Ocasionando la reducción económica de la actividad de alimentos en el país.

Se determinará la importancia que tiene el análisis financiero y planificación de utilidades de una empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala, y lograr un crecimiento en el mercado, mejorando sus resultados midiéndose por medio de razones financieras.

Determinar la de la situación financiera, la planificación de utilidades en una empresa de comercialización de frutas y verduras en Guatemala, Evaluar el punto de equilibrio de la empresa, Proyectar utilidades que puedan mejorar la situación financiera de la empresa, determinar cambios financieros de la empresa para alcanzar resultados positivos, y evaluar la situación del ciclo de conversión de efectivo de la empresa, analizar la solvencia actual de la empresa.

Se pretende lograr el cumplimiento de un objetivo en general: Cuál es la situación financiera de una empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala, para evaluar si la administración mide los riesgos. Establecer la situación actual de cobro del rubro de los clientes, la efectividad para recuperar el recurso del efectivo así tener liquidez para el capital de trabajo; establecer la situación la situación actual del rubro de proveedores, la efectividad de pago, medir el endeudamiento externo del capital de trabajo; indicar si el rubro de financiamiento adquirido a través de préstamos bancarios está existiendo utilizado de una forma óptima o si existe el riesgo de endeudamiento del capital de trabajo propio de la empresa; evaluar la rotación de inventarios y riesgos si no tiene un movimiento rápido para la venta de la empresa; identificar los rubros más importantes para el análisis de la situación actual de la empresa; aplicar los índices de financiación para saber cómo se encuentra la situación del capital de trabajo.

Se realizará la investigación científica, analizando desde lo general a lo particular, el sector de alimentos, la administración del capital de trabajo, utilizando guías de información, documentos razones financieras. Para analizar, evaluar y obtener resultados, así recomendar aplicar las estrategias.

## ANTECEDENTES

La compañía distribuidora de frutas y verduras de alta calidad, dedicada al mercado detallista, específicamente restaurantes, hoteles, supermercados gourmet y servicio a domicilio. Cuenta con 12 años de experiencia distribuyendo la mejor calidad trabaja con productores de Guatemala específicamente del área de Chimaltenango donde se genera la mayor parte de la producción de frutas y verduras para la exportación, desde 2002 nació Fruti frescos, S.A.

Empresa responsable socialmente, trabaja con buenas prácticas agrícolas y de manufactura, además de ser fuente de empleo para 25 familias en el sector de la ciudad capital. El desarrollo sustentable para las industrias alimentarias en america latina tienen un enfoque centrado en la participación local, es decir son fuente de generación de empleo.

Según la FAO (2017) indica que “El segundo pilar es el desarrollo de la agroindustria y la infraestructura necesaria para conectar las zonas rurales con los mercados urbanos. En los próximos años, es probable que muchos agricultores en pequeña escala abandonen la agricultura, y la mayoría no logrará encontrar empleo decente en economías rurales que son, por lo general, de baja productividad. Un sector agroindustrial dinámico unido al crecimiento del sector de los servicios en las zonas rurales crearía puestos de trabajo en las economías locales, en especial para las mujeres y los jóvenes, lo cual mejoraría los ingresos y respaldaría los avances generales en materia de nutrición, salud y seguridad alimentaria.

Derivado del párrafo anterior la industria manufacturera destaca por la importancia de la industria alimentaria a pesar de estar desarrollado el subsector de la producción de alimentos y bebidas.

Agexport (2011) “Guatemala, es líder en producción y exportación de frutas, vegetales, nueces, especias, cafés especiales, productos ecológicos, planta

ornamentales, flores y follajes, y la manera de controlar esta producción y exportación es por medio de la Comisión Agrícola de Agexport” (p.26).

Según el párrafo anterior indica que las empresas exportadoras cuentan con un control de calidad que les permite cumplir con normas y políticas para estar dentro y Guatemala ocupa el primer lugar en exportaciones de arveja a Estados Unidos.

### **1.1 Antecedentes de la Industria Alimenticia en Guatemala.**

Wagner Regina (2001) “Desde la conquista española, Guatemala ha tenido diversos cultivos de exportación que, gracias a su calidad, precios y demanda en el mercado internacional, han constituido una importante fuente de riqueza para el país; cacao en el siglo XVI, añil en el siglo XVII, y, sobre todo, en el XVIII, y grana y cochinilla después de 1821. A partir de la Revolución Liberal de 1871 el café se ha situado en el primer lugar de las exportaciones” (p.29).

El párrafo anterior indica como a partir de la revolución liberal el café se ha colocado en los primeros lugares de exportación por su calidad y precios de demanda en el mercado internacional. Guatemala se ha convertido en exportador de café, lo que ha constituido una fuente importante de riqueza para el país y un acreditamiento en el mercado internacional.

Según FAO (2017) “Una opción para incrementar la producción de alimentos consiste en pasar a sistemas más intensivos, lo cual aumentaría la gran presión que ya existe sobre los recursos naturales. El agotamiento de la tierra, el agua y la biodiversidad, junto con el cambio climático, ya está frenando el incremento de la productividad agrícola necesario para satisfacer la creciente demanda de alimentos.” (p.2).

El párrafo anterior indica que la agricultura sigue siendo la base de la economía para la mayoría de los países, desde la agricultura alimentando a la población y generando empleos, así mismo abastece de productos e insumos.

Según FAO (2017) indica que “El procesamiento de frutas y hortalizas en Guatemala tiene sus orígenes en el auge experimentado por los productos no tradicionales en la década de los años cincuenta y la necesidad de prolongar el ciclo de vida de las frutas y hortalizas frescas perecederas” (p.4).

Según el párrafo anterior el procesamiento de frutas y hortalizas en Guatemala tiene un auge por los productos tradicionales de la década de los cincuenta se ve la necesidad de prolongar la vida de frutas y hortalizas.

La superintendencia de Bancos (2012) indica “Los índices de morosidad de la cartera crediticia para la actividad de productos alimenticios, bebidas y tabaco ha sido en general muy baja, menor que los índices que se han observado en el sector de industrias manufactureras como un todo. Al concluir 2011, la morosidad era de solamente el 0.25% en la actividad ABT en comparación con el 1.4% del sector industrial como un todo. Por otro lado, el indicador tiene una tendencia descendente desde hace dos años” (p.19).

Según el párrafo anterior indica que los índices de morosidad para la cartera crediticia de productos alimenticios han sido bajos comparado con el sector de industrias manufactureras. Un 0.25% de la actividad se encuentra en morosidad y tiene una tendencia a disminuir cada vez más, lo que indica que la actividad tiene un impacto positivo en la economía.

Según FAO (2017) indican que “El consumo diario per cápita de proteínas de origen animal en países de ingresos bajos y medianos aumentó de 9 gramos en 1961 a 20 gramos en 2011, y se prevé que alcanzará los 22 gramos para 2030 y los 25 para 2050. Se espera que el consumo de frutas y hortalizas aumente en todos los países, pero a un ritmo más lento en los países de ingresos bajos y medianos que en los de ingresos altos” (p.38).

El párrafo anterior indica que en Guatemala se espera que aumente el consumo de frutas y verduras a un ritmo lento ya que siendo Guatemala un país de ingresos bajos y medianos.

La superintendencia de Bancos (2012) indica “En el año 2010, las exportaciones de alimentos ascendieron a US\$435.2 millones, el 67% del total, en tanto que las de bebidas fueron US\$139.9 millones, el 22%. Las exportaciones de conservas y confitería ascendieron a US\$33.5 millones y US\$41.4 millones, para una participación del 5% y 6%, respectivamente. La composición de las exportaciones de Alimentos y Bebidas según la definición de la AGEXPORT se ha mantenido relativamente estable en los últimos años, con los alimentos representando las dos terceras partes, las bebidas alrededor del 22%, la confitería el 6 ó 7%, y las conservas el 5 ó 6%.” (p.12).

Según el párrafo anterior indica que para el año 2010 las exportaciones de alimentos ascendieron millones superando el 67% por lo que los alimentos poseen un alto porcentaje en las exportaciones del país.

Santamaría (2005) afirma “La industria alimentaria engloba a todas las empresas que desarrollan actividades relacionadas con la transformación. La conservación y manipulación, de productos agrarios, principalmente destinados a la alimentación” (p.18).

Banco de Guatemala (2018) Indica: “A finales de junio de año 2017 según el banco de Guatemala registró que el ritmo inflacionario afectó particularmente los rubros de hortalizas, frutas y verduras a los choques de oferta y demanda que ha estado expuesta la inflación. Entre los factores que incidieron en dicho comportamiento se encuentran, el copioso invierno, el incremento en la demanda externa, principalmente El Salvador que limitó la oferta disponible en el mercado interno y la infraestructura vial del país, dichos factores afectaron principalmente el precio del tomate, la cebolla, la papa, el güisquil y el culantro en el grupo de hortalizas, legumbres y tubérculos, así como los precios medios del aguacate, la naranja y las frutas de estación, en el grupo de frutas” (p.4).

Según el párrafo anterior indica que Guatemala registró inflación por las hortalizas, frutas y verduras dada la oferta y la demanda estuvieron expuestos a la inflación, por el comportamiento copioso del invierno y el incremento de la demanda externa que afectaron los precios de las frutas de estación.

## **1.2 Características de la Industria Alimenticia en Guatemala**

Según Loma E. (2015) indica que “El comercio y la agricultura destacan no sólo por su aporte en el PIB, sino por ser una de las fuentes de generación de empleo más importante de Guatemala. El país tiene una producción agropecuaria que le permite autoabastecerse de productos como el café, el banano, la caña de azúcar, el cardamomo y los crustáceos” (p.23).

Derivado del párrafo anterior el comercio y la agricultura destacan por sus fuentes de generación de empleo más importante para Guatemala, ya que el país tiene una producción agropecuaria que permite autoabastecerse de productos a corto plazo.

Según Loma E. (2015) indica que “El consumo nacional de productos hortícolas y frutícolas se da fundamentalmente en forma de producto fresco. No obstante, la demanda de preparaciones alimenticias a partir de frutas y hortalizas es cada vez mayor, entre otras razones por considerarse productos con mayor calidad e inocuos” (p.72).

Según el párrafo anterior indica que el consumo con mayor demanda es el de las frutas y hortalizas ya que son considerados productos de mayor calidad de inocuidad poseen dentro del consumo nacional.

Según Loma E. (2015) indica “De conformidad con la estrategia 2020 titulada “Exportaciones Agrícolas No Tradicionales: situación actual y estrategia futura”,

elaborada por AGEXPRONT con el auspicio de la FAO y el Programa RUTA, los productos novedosos con mayor potencial son los siguientes:

- a) Productos pre cortados y empacados en empaques de atmósfera controlada. Esta categoría podría incluir tanto frutas (individuales como en “ensaladas”) y hortalizas (especialmente nativas y las que requieren mucha preparación) en empaques dirigidos a familias, niños escolares y restaurantes.
- b) Frutas de alto valor y mini vegetales congelados individualmente (IQF por sus siglas en inglés)” (p.72).

Según Loma E. (2015) indica que “Las principales regiones productoras de frutas son Izabal (banano), las Llanuras de la costa sur (melón), las faldas de la Sierra Costeña (mango), Quiché y Quetzaltenango (frutas deciduas como la manzana, la pera y la ciruela) y las Llanuras costeras del Oriente (piña)” (p.61).

Derivado del párrafo anterior indica que Guatemala posee regiones productoras de frutas, las cuales se localizan en Quiché y Quetzaltenango y la zona costera en donde se produce piña, pera y ciruela.

Loma E. (2015) indica “El cultivo de hortalizas en Guatemala se puede clasificar según los mercados que abastece en: productos destinados al mercado regional y productos de exportación fuera de Centroamérica. De acuerdo con los datos que se incluyen en el cuadro 4.3, la patata, el tomate y la cebolla son las más importantes en el abastecimiento del mercado nacional y regional; mientras que el brócoli, la coliflor y la arveja china figuran como las principales hortalizas de exportación” (p.62).

Según el párrafo anterior indica que en Guatemala se puede clasificar los mercados que abastecen productos destinados al mercado regional de productos de exportación fuera de Centroamérica, siendo este el cultivo de hortalizas.

### **1.3 Antecedentes de la Empresa Fruti Frescos, S.A.**

La empresa fue constituida en Guatemala en el 2002, fue creada para satisfacer la necesidad de hoteles restaurantes gourmet y domicilios, ha crecido a lo largo de los años estableciéndose como una empresa pymes, hasta el momento cuenta con 25 empleados, se encuentra ubicado en zona 14 de la capital.

La empresa ha agregado nuevas categorías de productos frescos y saludables a la familia Green, aliándose con marcas que complementan su propuesta de valor. Se apoya en más de 12 años de experiencia distribuyendo a la mejor calidad de frutas y verduras, pues trabajando con los mejores productores de Guatemala, quienes realizan buenas prácticas agrícolas y de manufactura, además son responsables Social y Empresarialmente.

La empresa tiene un equipo de trabajo extraordinario, dedicados a servicio al cliente, a la programación, selección y distribución de cada producto, comprometidos en poder servir. En Fruti Frescos, S.A.

La empresa es responsable en cuanto a sus obligaciones legales por lo que cuenta con auditorías realizadas por maga que se realizan de forma anual, esto para continuar con el funcionamiento de buenas prácticas de manufactura, evitando los procedimientos administrativos y de salubridad

### **1.4 Antecedentes del Análisis de Situación Financiera**

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) Indican: “El análisis financiero implica el uso de varios estados financieros. Estos estados hacen varias cosas. Primero, el balance general resume los bienes, pasivos y el capital de los dueños de un negocio en un momento, generalmente al final del año o de un trimestre. Luego, el estado de pérdidas y ganancias resume los ingresos y gastos de la compañía durante un periodo determinado, por lo general un año o un trimestre. Aunque el balance

general representa una fotografía de la posición financiera en ese momento, el estado de pérdidas y ganancias describe un resumen de la rentabilidad en el tiempo. De estos dos estados (en algunos casos, con un poco de información adicional), se pueden obtener ciertos estados derivados, como un estado de utilidades retenidas, un estado de fuentes y uso de fondos, y un estado de flujos de efectivo” (p.128).

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) expresa “Cabe resaltar en este momento que la técnica contable reconoce como estado financiero principal, al que anteriormente se le denominaba Estado de Origen y Aplicación de Recursos o Estado de Flujo de Efectivo, y que la misma técnica contable, como resultado de la época económica inflacionaria, ha modificado su estructura y contenido, así como su nombre, llamándose actualmente Estado de Cambios en la Situación Financiera.” (p.85).

Según Besley, Brigham (2016) expresa: “El análisis de razones financieras permite al analista comparar el desempeño de una empresa con el de otras de la misma industria. Las razones que inicialmente parecen ser buenas o malas tal vez no conserven ese carácter cuando se midan frente a otras compañías de la misma industria. Los grupos principales de razones financieras son cuatro. Las razones de rentabilidad miden la capacidad de una empresa para ganar un rendimiento adecuado sobre las ventas, los activos y el capital contable. Las razones de utilización de los activos le indican al analista la velocidad a la cual la empresa rota sus cuentas por cobrar, sus inventarios y sus activos a largo plazo. Las razones de liquidez miden la capacidad de la empresa para pagar las obligaciones a corto plazo a medida que vencen, mientras que las razones de utilización de las deudas indican la posición general de endeudamiento de la empresa a la luz de su base de activos y su capacidad para generar utilidades” (p.63).

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) “La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque éstas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a

largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos” (p.70)

Según el párrafo anterior nos indica que la empresa posee dinero de otras personas o entidades que utiliza para generar utilidades, y cuanto mayor es la deuda mayor es el riesgo con el cumplimiento de los pagos de la empresa de sus pasivos.

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) comenta que “La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales: 1. Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y 2. El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo” (p.67)

Según el párrafo anterior indica que la prueba de liquidez disminuye por dos factores los cuales son la venta lenta del inventario y que el inventario se venda al crédito lo que indica que se vuelve en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo para la empresa.

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) “En el contexto del presupuesto de capital, el término riesgo se refiere a la incertidumbre en torno a los flujos de efectivo que generará un proyecto. De manera más formal, se dice que el riesgo en el presupuesto de capital es la variabilidad de los flujos de efectivo. Los proyectos con un gran intervalo de flujos de efectivo posibles son más riesgosos que los proyectos que tienen un intervalo pequeño de flujos de efectivo posibles” (p.456).

Derivado del párrafo anterior indica el riesgo en el presupuesto de capital, el cual refiere incertidumbre en torno a los flujos de efectivo, de manera formal se dice que es la variabilidad de los flujos de efectivo.

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) “Una herramienta muy utilizada para evaluar la rentabilidad respecto a las ventas es el estado de pérdidas y ganancias de tamaño común. Cada rubro de este estado se expresa como un porcentaje de las ventas. Los estados de pérdidas y ganancias de tamaño común son de gran utilidad para comparar el desempeño a lo largo de los años, debido a su facilidad para mostrar si ciertas clases de gastos tienen tendencias al alza o a la baja como un porcentaje del volumen total de los negocios que efectúa la empresa” (p.73).

Derivado al párrafo anterior para evaluar la rentabilidad de la empresa con respecto a sus ventas en el estado de pérdidas y ganancias, son para comparar el desempeño a lo largo de los años y validar las tendencias de los gastos al alza o disminución de la empresa.

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) “El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida)” (p.74).

Según el párrafo anterior indica que para realizar un estudio se deben realizar análisis financieros tales como; análisis vertical de estados financieros, índices de razones financieras, evaluar el punto de equilibrio de la empresa. Y realizar un análisis del punto de equilibrio esto con el fin de evaluar la utilidad la cual indica que cuanto más alto es la utilidad bruta mejor es el resultado de la empresa.

## **MARCO TEÓRICO**

A continuación, se presentan brevemente las bases teóricas que serán utilizadas para la elaboración del trabajo de investigación. Se abordarán las teorías planteadas brevemente por los académicos, en relación con el vínculo que existe entre el análisis financiero y la planificación de utilidades, y su impacto en la industria de alimentos.

### **Finanzas**

Según Brigham y Besley (2016), el concepto de finanzas se refiere a las decisiones que se toman en relación con el dinero o con los flujos de efectivo; están íntimamente relacionados con los procesos de recaudación de dinero y cómo es utilizado por gobiernos, empresas y personas individuales. Para una correcta toma de decisiones es necesario comprender que se prefiere más valor a menos, el efectivo es más valioso en virtud de su pronto retorno, los activos con menos riesgo tienen mayor valor. Las finanzas interactúan con los mercados e instituciones financieras, inversiones, servicios, financieros y administración financiera.

### **2.1 Análisis e interpretación de estados financieros**

El pilar fundamental del análisis financiero es la información que proporcionan los estados financieros, considera las características del usuario y los objetivos que originan cada informe, preparados al final del período de operaciones para evaluar la capacidad de generar flujos de efectivo favorables según la recopilación de datos contables derivados de las actividades y determinar el valor del sector.

Para Besley y Brigham (2016), los datos financieros ofrecen el diagnóstico actual e información del sector y sus operaciones en el pasado, su valor real es que pueden utilizarse para pronosticar la tendencia de desarrollo y establecer ingresos y dividendos. Para un inversionista su importancia radica en pronosticar el futuro;

para un directivo, en anticipar y planificar acciones que influyan positivamente en el futuro, identificar deficiencias administrativas, verificar indicadores para una adecuada proyección, diseñar estrategias para minimizar errores y optimizar fortalezas. La interpretación y análisis cuantitativo es la función administrativa que obtiene el desempeño de las operaciones y compara los saldos y movimientos de los distintos rubros.

## **2.2 Tipos de estados financieros**

Los estados financieros son informes que muestran la situación financiera y económica de una institución en un período determinado; los principales son: estado de resultados, balance general, estado de utilidades retenidas y estado de flujos de efectivo. Para la presente investigación y por ser insumos importantes para la determinación de liquidez y rentabilidad, se desarrollan únicamente los primeros dos.

### **2.2.1 Estado de Resultados.**

**Estado de pérdidas y ganancias** El estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de operación de la empresa durante un periodo específico. Los más comunes son los estados de pérdidas y ganancias que cubren un periodo de un año que termina en una fecha específica, generalmente el 31 de diciembre del año calendario. Sin embargo, muchas empresas grandes operan en un ciclo financiero de 12 meses, o año fiscal, que termina en una fecha distinta del 31 de diciembre.

### **2.2.2 Estado de Situación Financiera.**

El balance general presenta un estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico. El estado sopesa los activos de la empresa (lo que posee) contra su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo que aportan los dueños).

Se hace una distinción importante entre los activos y los pasivos a corto y a largo plazo. Los activos y los pasivos corrientes son activos y pasivos a corto plazo. Esto significa que se espera que se conviertan en efectivo (en el caso de los activos corrientes) o que sean pagados (en el caso de los pasivos corrientes) en un año menos. Todos los demás activos y pasivos, junto con el patrimonio de los accionistas (que se supone tiene una vida infinita), se consideran de largo plazo porque se espera que permanezcan en los libros de la empresa durante más de un año” (p.56)

### **2.2.3 Estado de ganancias retenidas**

El estado de ganancias retenidas es una forma abreviada del estado del patrimonio de los accionistas. A diferencia del estado del patrimonio de los accionistas, que muestra todas las transacciones de las cuentas patrimoniales que ocurren durante un año específico, el estado de ganancias retenidas reconcilia el ingreso neto ganado durante un año específico, y cualquier dividendo pagado en efectivo, con el cambio entre las ganancias retenidas entre el inicio y el fin de ese año.” (p.59)

## **2.3 Análisis Financiero**

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) definen: “Un análisis financiero permite identificar las principales fortalezas y debilidades de una empresa. Indica si una empresa tiene efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones, un periodo razonable de recuperación de cuenta por cobrar, una política eficiente de administración de inventarios, si una empresa ha de lograr la etapa de maximizar la riqueza de los accionistas. El análisis financiero también puede usarse para evaluar su viabilidad como empresa continua, así como para determinar si recibe un rendimiento satisfactorio a cambio del riesgo” (p.168).

Por lo tanto, se dice que el análisis financiero es el medio principal que indica sobre si una empresa posee efectivo, si sus cuentas por cobrar y por pagar son positivos o negativos según la utilización de ratios financieros, los cuales miden el presupuesto y la Planificación Financiera El presupuesto es parte de la planificación financiera.

Por medio de los presupuestos se analiza el movimiento y resultado de las operaciones económicas de una empresa, en un determinado tiempo, a la vez es una guía para controlar la ejecución del plan financiero. En los presupuestos se incluyen los planes y estrategias para visualizar los efectos que estos tendrán en la situación financiera y operativa de la empresa, partiendo de la información financiera del año anterior al que se proyecta. Viabilidad de las cifras.

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) indica que” El análisis financiero es un instrumento disponible para la gerencia, que sirve para predecir el efecto que pueden producir algunas decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa; decisiones como la venta de una dependencia, variaciones en las políticas de crédito, en las políticas de cobro o de inventario, así como también una expansión de la empresa a otras zonas geográficas” (p.195).

Según el párrafo anterior indica al análisis financiero como el instrumento por el cual pueden deducirse decisiones para el desempeño de la empresa las cuales están relacionadas a las políticas de crédito y cobro variaciones.

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) Indican” La información más importante que a menudo revela el análisis de estados financieros comparativos es la tendencia. Una comparación de los estados a lo largo de varios periodos indica la dirección, la velocidad y el alcance de una tendencia. El análisis comparativo también compara las tendencias en partidas relacionadas.” (p.24).

## **2.4 Objetivos del Análisis Financiero**

El análisis financiero tiene como objetivo mejorar la rentabilidad y la gestión del negocio. Esto implica la corrección de errores y la prevención de riesgos. Se fija en la medición de la rentabilidad de la empresa a través de su resultado y decidir su estado.

### **2.4.1 Importancia del Análisis Financiero**

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) indica “La praxis financiera solo es aplicable cuando se es riguroso con el análisis previo. La interpretación de todo estudio es fundamental en la zona de resoluciones y elaboración de estrategias. Los documentos contables sobre los que trabajamos desde el inicio no deben provenir solamente de la recopilación de datos, sí no de un sistema que trabaje y clasifique y procese exhaustivamente la información en función de la realidad que corresponde vivir en la empresa y el objetivo financiero que tenemos” (p.134).

Por lo tanto, se dice que la importancia del análisis financiero proporciona información fundamental para evaluar el estado actual de la empresa, y la perspectiva interna de la entidad, indicando si la empresa es adecuada para continuar con sus operaciones.

### **2.4.2 El Análisis Financiero**

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) indica que “Es el responsable de investigar y analizar la información financiera para la toma de decisiones para futuras inversiones. Los analistas financieros suelen centrarse en un sector específico según la empresa en la que trabajan. Una de las ramas atrayentes para trabajar es la banca de inversión, donde la investigación del analista se centra en las acciones; redactan informes y siguen los movimientos financieros para determinar un acuerdo específico es factible, basándose en los datos de las compañías implicadas” (p.131).

Según el párrafo anterior, el análisis financiero es la investigación profunda por medio de análisis a cada una de sus cuentas más relevantes, reflejan un resultado atractivo para los inversores, concluyendo la estabilidad financiera que posee.

### **2.4.3 Razones financieras**

Para el autor Gitman (2016), el análisis de las razones financieras incluye métodos de cálculo e interpretación que permiten supervisar los rendimientos económicos de la empresa, tomando como base los estados financieros básicos (estado de resultados y balance general) y estado de flujos de efectivo para establecer la eficiencia administrativa, operativa y financiera; es relativo porque su análisis se basa en razones o valores porcentuales, incluyen análisis de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y de mercado.

También considera las siguientes precauciones al calcular las razones financieras: éstas revelan importantes desviaciones que indican síntomas de un problema; una sola razón no proporciona suficiente información para evaluar el rendimiento general; las razones que se comparan deben calcularse usando estados financieros fechados en el mismo período preferiblemente si son auditados; el índice de inflación puede distorsionar los resultados ocasionando que los valores en libros de inventarios y activos depreciables difieran de sus valores verdaderos.

### **2.4.4 Tipos de Análisis Financieros**

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) Afirma:” El análisis de razones no es simplemente el cálculo de una razón específica. Es más importante la interpretación del valor de la razón. Se requiere de un criterio significativo de comparación para responder a preguntas como: “¿La cifra es demasiado alta o baja?” y “¿es buena o mala?”. Existen dos tipos de comparación de razones: el análisis de una muestra representativa y el análisis de series temporales” (p.120).

Concluyendo que el análisis de una muestra representativa implica la comparación de las razones financieras de diferentes empresas en un mismo periodo, y el análisis de series temporales evalúa el rendimiento financiero de la empresa con el paso del tiempo mediante un análisis de razones financieras.

Chavez G., (2003) indica:“Análisis Horizontal (Dinámico e Interno o Externo) Es aquel donde se analiza la información financiera de varios años. A diferencia de los métodos verticales, estos métodos requieren datos de cuando menos dos fechas o períodos. Análisis Vertical (Estático e Interno) Es aquel donde los porcentajes que se obtienen corresponden a las cifras de un sólo ejercicio y determinan la importancia relativa de cada uno de los renglones del estado financiero que se esté analizando” (p.54).

Según el párrafo anterior, el análisis horizontal presenta los cambios de un año a otro y requiere por lo menos dos estados financieros, y el análisis vertical consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes en un total determinado.

#### **2.4.5 Herramientas para el Análisis Financiero**

Wild, Subramanyan, y Halsey (2007) afirman ” Esta sección ofrece una exposición preliminar a cinco series importantes de herramientas para el análisis financiero:

1. Análisis de estados financieros comparativos
2. Análisis de estados financieros porcentual
3. Análisis de razones
4. Análisis del flujo de efectivo
5. Valuación” (p.24).

Según el párrafo anterior, indican que establecen las causas proyectadas en el tiempo a través de las herramientas del análisis financiero, miden la eficiencia de la administración para controlar costos y gastos para generar utilidades, evalúan la utilidad dada por su operación y el margen de su comportamiento histórico.

#### **2.4.6 Estado de Pérdidas y Ganancias**

El estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de operación de la empresa durante un periodo específico. Las más comunes son los estados de pérdidas y ganancias que cubren un periodo de calendario (p, 54)

#### 2.4.7 Métodos del Análisis Financiero

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) indica :“¿Cómo y por que se toman las decisiones financieras? Al considerar que el analista financiero no conoce el futuro, será necesario construir un modelo (abstracto), basarse en las observaciones del pasado, y determinar con precisión los valores que se asignaran como parámetros del modelo; los métodos y procesos se derivan de estos últimos. Por otro lado, están las particularidades del mercado sobre el que se actúa , las singularidades de la empresa y el sector económico participa” (p.136).

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) afirman ” El análisis de estados financieros porcentuales es útil para comprender la constitución interna de los estados financieros. Por ejemplo, al analizar un balance, un análisis porcentual hace hincapié en dos factores:

- a) Las fuentes de financiamiento: incluida la distribución del financiamiento entre pasivos circulantes, pasivos no circulantes y capital.
- b) La composición de los activos: incluidas las cantidades de activos individuales circulantes y no circulantes” (p.127).

Por lo tanto, se dice que los métodos de análisis financiera se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, y reducir los datos descriptivos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios periodos. Los métodos de análisis pueden ser utilizados en la dirección de un negocio para ampliar el conocimiento que la administración debe tener con el fin de hacer más eficaz el control de las operaciones de la empresa.

### **2.4.8 Método del Análisis Vertical**

Burguete A., (2014) afirma que “el método de análisis vertical consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Este tipo de análisis se aplica generalmente al estado de resultados, y se conoce también como análisis de porcentajes integrales. Sin embargo, la aplicación de este método se puede también en otros estados financieros” (p. 8).

Se dice que el método del análisis vertical analiza los estados financieros, el balance general y el estado de resultados comparando las cifras en forma vertical.

### **2.4.9 Como hacer El Análisis Vertical**

Burguete A., (2014) indica “que con el método del análisis vertical aplicado al balance general siempre se debe empezar a partir de las siguientes bases:

- a) Asignar el 100% al activo total
- b) Asignar el 100% a la suma del pasivo y del capital contable
- c) Cada una de las partidas del activo, pasivo y capital deben representar una fracción de los totales del 100%” (p.10).

### **2.4.10 Interpretación de Resultados**

Burguete A., (2014) indica que “El análisis vertical toma como base el axioma matemático que enuncia que todo es igual a la suma de sus partes, en donde al todo se le asigna el valor del 100% y las partes un porcentaje relativo. Entonces, se aplica al balance general a los activos totales se le asigna el 100% y se aplica al estado de pérdidas y ganancias, los resultados se presentan de forma porcentual” (p.11). Wild, Subramanyan, y Halsey (2007) afirman” Las razones se deben interpretar con cuidado, debido a que los factores que afectan al numerador se pueden correlacionar con los que afectan al denominador. Por ejemplo, las compañías pueden mejorar la razón de sus gastos de operación a la de ventas reduciendo los costos que estimulan las ventas (como publicidad)” (p.31).

#### **2.4.11 Método del Análisis Horizontal**

Burguete A., (2014) afirma “Nos ayuda a identificar el comportamiento de las diferentes cuentas o partidas que se presentan en los estados financieros. Es también conocido con el nombre de análisis de tendencias, ya que nos indica la tendencia que llevan las diferentes cuentas de los estados financieros que se estén evaluando y analizando, en los diferentes periodos de tiempo” (p.12).

Según el método del análisis horizontal, consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones de un periodo a otro, mediante este método se informa si los cambios en las actividades han sido positivos o negativos.

#### **2.4.12 Procedimiento del Análisis Horizontal**

Burguete A., (2014) afirma “A diferencia del análisis vertical, este procedimiento es dinámico, ya que relaciona los resultados de una partida en periodos consecutivos, presentados como aumentos y disminuciones de un periodo a otro. Para obtener los indicadores (porcentajes de crecimiento o descenso) de las diferentes cuentas o partidas del análisis horizontal basta con dividir la cifra de cada cuenta del año más reciente, entre su recíproca del año anterior y restarle 1” (p.13).

Por lo tanto, se dice que se deben tener los criterios suficientes para tomar decisiones que mejor convengan a la empresa, para llegar al objetivo primordial y posicionarse en el mercado obteniendo amplios márgenes de utilidad con una vigencia permanente y sólida frente a los competidores.

## **2.5 Análisis (razones) de Estados Financieros**

Scott B. Brigham F. indica que “Los estados financieros ofrecen información de la posición de una empresa en un punto en el tiempo, así como de sus operaciones durante el periodo pasado. El primer paso de un análisis financiero incluye una evaluación de las razones de la empresa. Las razones están diseñadas para demostrar las relaciones entre los rubros del estado financiero dentro de las empresas y entre las mismas” (p.51).

### **2.5.1 Categorías de las razones financieras**

Según Gitman y Zutter (2012), por su conveniencia las razones o índices financieros pueden agruparse en cinco categorías básicas: de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado. Las primeras tres miden principalmente el riesgo; las de rentabilidad evaluar el rendimiento, y las de mercado determinan el riesgo y rendimiento. La información necesaria para un análisis financiero incluye el estado de resultados y el balance general.

Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) el verdadero valor de las razones es predecir las ganancias y dividendos futuros, es la esencia del análisis de los estados financieros al convertirse en punto de partida para planear las actividades que mejorarán el desempeño empresarial. Para efectos de esta investigación, se realiza el cálculo de las primeras cuatro categorías mencionadas anteriormente.

### **2.5.2 Razones de liquidez**

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) indica: “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” (p.65).

Según el párrafo anterior indica que las razones de liquidez de una empresa se miden por la capacidad que las empresas tienen para cumplir con sus obligaciones es decir que la empresa esté solvente y tiene la facilidad de pagar sus deudas.

### **2.5.3 Razón Circulante o de Solvencia**

La razón Circulante se Calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Corto Plazo}}$$

Scott B. Brigham F. indica que “El activo circulante por lo regular incluye efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar e inventarios, el pasivo a corto plazo consiste en cuentas por pagar, documentos por pagar a corto plazo, deuda a corto plazo que venza en el periodo actual (vencimiento de deuda a corto plazo), impuestos acumulados y otros gastos devengados (sobre todo salarios)” (p.52).

### **2.5.4 Razón de Liquidez Inmediata (prueba del ácido)**

Calcula la capacidad de la entidad para tener en cuenta sus responsabilidades de corto plazo con sus activos líquidos; tesorería y valores efectivos con alto grado de conversión de efectivo en el mercado. Debe tomarse en cuenta que un resultado muy alto lleva a la pérdida de rentabilidad o; por el contrario, si el resultado es muy bajo, se sufrirían problemas para cumplir con los pagos.

La razón de liquidez inmediata, o prueba del ácido se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón de liquidez Inmediata (prueba del ácido)} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corto plazo}}$$

Scott B. Brigham F. indica que “Los inventarios por lo general son los menos líquidos de los activos circulantes de una empresa que son los que tienen más probabilidad de sufrir pérdidas en caso de una liquidación rápida. Por lo tanto, es imposible realizar una medición de la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo sin depender de la venta de sus inventarios” (p.53).

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) indica: “La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales: 1. Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y 2. El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo, la razón rápida es igual a activos corrientes menos inventarios dividido pasivos corrientes” (p.67).

La razón rápida al igual que la liquidez ofrece una mejor medida de liquidez, a excepción del inventario, indica que la baja liquidez el inventario se debe a que los inventarios no se pueden vender ágilmente y que se vende al crédito, lo que indica que se vuelva a cobrar antes de convertirse en efectivo.

### **2.5.5 Razón de Liquidez corriente**

La liquidez corriente, cuenta la capacidad para cumplir con obligaciones de corto plazo, en cuanto más alta es la liquidez corriente, más liquidez tiene la empresa. El monto necesario depende del volumen de la organización, acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, líneas de crédito bancario y volatilidad del negocio. Se considera aprobada una liquidez corriente.

Si el resultado es menor a 1, podrían suspenderse los pagos y obligaciones por tener activos líquidos (corrientes) insuficientes; si es mayor a 2, indica la posibilidad de

exceso de liquidez, cayendo en una pérdida de rentabilidad o costo de oportunidad. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Razón de Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

### 2.5.6 Razón de la rotación del inventario

La razón de rotación de inventarios o razón el ciclo el inventario se define de la siguiente manera:

$$\text{Razón de rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}} = \frac{\text{Costos Operativos variables}}{\text{Inventario}}$$

Scott B. Brigham F. indica que “Se debe tener cuidado al calcular y utilizar la razón de rotación de inventario debido a que las compras del inventario ocurren durante todo el año, mientras que las cifras del inventario se aplican solo a un punto en el tiempo” (p.55).

### 2.5.7 Razón de Rotación de los Activos Fijos

La Razón de rotación de los activos fijos mide la efectividad en la que empresa utiliza su planta y equipo para ayudar a generar ventas:

$$\text{Razón de Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos netos}}$$

Gitman, Lawrence J, (2012) indica que: “La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera: Liquidez corriente = Activos corrientes / Pasivos corrientes. Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita

una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio. La liquidez corriente se calcula dividiendo el total de activos líquidos entre el total de la deuda corriente” (p.66).

Esta razón es la que mide la capacidad financiera para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, la razón indica que cuanto más alta es la liquidez corriente más alta liquidez posee la empresa.

### **2.5.8 Razón de efectivo**

Involucra un análisis más profundo de la liquidez, considera la relación entre el efectivo en caja y bancos (disposición inmediata) frente a las deudas de vencimiento a corto plazo. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Razón de efectivo} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

Gitman, Lawrence J, (2012 ) indica: “Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. También se puede evaluar la eficiencia con la cual se usa el total de activo” (p.68)

El párrafo anterior indica que las ventas o efectivo miden la eficiencia con la que maneja la empresa, ya que existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas más importantes, así mismo también se puede valorar la eficiencia del total del activo.

### 2.5.9 Capital de trabajo neto a activos totales

Mide la relación del capital de trabajo neto (entendido como la cantidad de liquidez a corto plazo que tiene la empresa) con el total de activos disponibles. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de trabajo neto a activos totales} = \frac{\text{Capital de trabajo neto}}{\text{Total, de Activos}}$$

## 2.6 Apalancamiento Financiero

Scott B. Brigham F. indica que “Afecta a la tasa de rendimiento esperada que obtienen los accionistas por dos razones: primero el interés sobre la deuda es deducible de impuestos mientras que los dividendos no lo son, pagar intereses disminuye la deuda fiscal de la empresa, la tasa a la que una empresa obtiene utilidades de sus inversiones en activos por lo general difiere de la tasa a la que obtienen préstamos. Si la empresa tiene operaciones sanas por lo general invierte los fondos que pide prestados a una tasa de rendimiento mayor que la tasa de interés sobre la deuda” (p.56).

### 2.6.1 Razón de endeudamiento

La razón de endeudamiento mide el porcentaje de los activos de la empresa financiados por acreedores. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Razón deuda} - \text{Activos totales}}{\text{Pasivos totales}}$$

Scott B. Brigham F. indica que “Los acreedores prefieren razones de endeudamiento bajas porque cuanto más baja sea la deuda, mayor será la protección contra la pérdida ante los acreedores en caso de liquidación, con mucha frecuencia la deuda genera dificultades financieras que a la larga podría ocasionar la quiebra de una empresa” (p.57)

## 2.6.2 Razones de Rentabilidad

Scott B. Brigham F. indica que “La rentabilidad es el resultado neto de las diferentes políticas y decisiones de la empresa. Las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la administración de liquidez, activos y deuda sobre los resultados operativos” (p.59).

## 2.6.3 Margen de utilidad neta

El margen de utilidad neta mide la utilidad que se obtiene de cada unidad monetaria de ventas y se calcula como sigue:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Indica que “El margen de utilidad neta es una medida comúnmente referida que indica el éxito o fracaso de la empresa en cuanto a las ganancias obtenidas de las ventas, los márgenes de utilidad neta adecuados difieren considerablemente entre las industrias” (p 75).

## 2.6.4 Rendimiento sobre capital

Mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas; cuanto más alto sea el rendimiento, más ganan los inversionistas, y son ellos quienes definen el criterio de aceptación; para esta investigación se considera como referencia 0.10; es decir, que, por cada Quetzal del capital invertido, se obtiene una ganancia de diez centavos.

El índice se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen sobre capital} = \frac{\text{Utilidad neta} - \text{dividendos}}{\text{Capital contable}}$$

## **2.7 Ciclo de conversión de efectivo**

Según Gitman (2007), también es llamado Ciclo de Efectivo, su función principal es administrar el capital de trabajo mediante el análisis de activos y pasivos corrientes, o de corto plazo; el autor lo considera como el período de tiempo que transcurre desde el pago por la compra de insumos hasta el cobro de las cuentas por cobrar que se han generado por la venta del producto final. Los activos corrientes comúnmente llamados capital de trabajo, representan la porción de la inversión que circula de una u otra forma en el conducto ordinario de los negocios.

Esta idea comprende la transición periódica del efectivo a inventario, a cuenta por cobrar y nuevamente a efectivo. La falta de sincronización de entradas y salidas de dinero da lugar a la necesidad de capital de trabajo, aspecto relacionado con los tiempos de duración del ciclo de conversión de efectivo.

Según Gitman (2007), es la gestión financiera adecuada de las actividades de corto plazo; es decir, depende de la estructura empresarial y la variabilidad de las condiciones económicas para establecer períodos promedios de cobro, de pago y de administración de inventarios, convirtiéndose en los tres elementos principales para toma de decisiones adecuadas.

El tiempo que se establece, es el ciclo que debe financiar la empresa sus actividades operativas; si se obtiene un ciclo de conversión de efectivo positivo, se utilizan los pasivos negociables para conservar sus actividades operativas, situación que debe disminuir este período a través de cambiar las políticas de cobros, reducir el índice de rotación de inventario, distribuyendo períodos de crédito mayores para pago a proveedores, entre otras estrategias.

Gitman y Zutter (2012) definen el ciclo de conversión de efectivo (CCE) y lo determinan mediante tres factores básicos de liquidez:

El período de conversión de inventarios (PCI)

El período de conversión de cuentas por cobrar (PCC)

El período de conversión de cuentas por pagar (PCP)

Los dos primeros forman el ciclo operativo ( $CO = PCI + PCC$ ); indican el tiempo durante el cual se congelan los activos corrientes de la empresa; este es el plazo necesario para que el efectivo se convierta en ciclo, pues primero se transforma en inventario, luego en cuentas por cobrar y finalmente vuelve a ser efectivo.

El tercero indica el tiempo que se usan los fondos de los proveedores antes de que ellos requieran el pago. Se calcula con la siguiente fórmula:

$$CCE = PCI + PCC - PCP$$

Donde: CCE es el ciclo de conversión de efectivo;

PCI es el período de conversión de inventario;

PCC es el período de conversión de cuentas por cobrar;

PCP es el período de conversión de cuentas por pagar.

Siguiendo con los autores Gitman y Zutter (2012), a continuación, se presentan los tres cálculos necesarios para establecer el ciclo de efectivo:

### **2.7.1 Período de conversión de inventario**

Es el tiempo que tardan las materias primas y materiales disponibles para el proceso productivo en convertirse en productos terminados o prestación de servicio. La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Período de conversión de inventario (PCI)} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de ventas diario}}$$

### 2.7.2 Período de conversión de cuentas por cobrar

Es el período que tarda la recuperación de las cuentas por cobrar después de realizar ventas a crédito. El proceso de cobranza es la parte que asegura las entradas de efectivo provenientes de las operaciones fundamentales.

El análisis de las cuentas por cobrar depende de la política de crédito comercial que aplique cada entidad con vistas a incrementar o reducir sus ventas. Esta política se sustenta en variables que serán controladas para esos propósitos y estará sumamente ligada a las condiciones financieras y a la disciplina de pago de los clientes en el cumplimiento de los términos contractuales. Además, puede basarse en un estudio del cobro promedio a clientes por edades, estos a su vez determinan los patrones de cobranzas considerados en la elaboración de su presupuesto de efectivo. Se calcula con la fórmula siguiente:

$$\text{Período de conversión de cuentas por cobrar (PCC)} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas al crédito diarias}}$$

### 2.7.3 Período de conversión de cuentas por pagar

Se refiere al tiempo que tarda la empresa en cancelar sus cuentas por pagar después de haber realizado el pago de sus materias primas y mano de obra. Los ciclos de pago extendidos aseguran ciclos de efectivo menores, esta condición es favorable siempre y cuando el diferimiento de sus compromisos a corto plazo no interrumpa la cadena de suministro, y, por consiguiente, la falta de inventario no impida los programas de producción y servicio a clientes. Se calcula con la fórmula siguiente:

$$\text{Período de conversión de cuentas por pagar (PCP)} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras al crédito diarias}}$$

A continuación, se presenta el modelo del ciclo de conversión de efectivo:

Tabla 1: Modelo del Ciclo de Conversión del Efectivo

<b>Modelo de Conversión del Efectivo</b>		
<b>Período Promerio de Cobros</b>	=	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas diarias Promedio}}$
<b>Rotación del Inventario</b>	=	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas}}$
<b>Período Promedio de Pago</b>	=	$\frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras diarias Promedio}}$
<b>Ciclo de Conversión del Efectivo:</b>		
Período de Conversión del Efectivo:	(+)	
Período Promedio de Cobro	(+)	
Período Promedio de Pago	(-)	_____
<b>CCE</b>	<b>Total días</b>	

Fuente: Besley y Brigham (2009).

En consecuencia, un ciclo de conversión efectivo se produce cuando el tiempo del inventario y las cuentas por cobrar es mayor que el tiempo que se requiere para pagar a los proveedores; demuestra una administración del dinero eficiente al acelerar el ritmo de entrada de flujos de efectivo mientras disminuye el ritmo de sus egresos, sin afectar su posición crediticia; también se convierte en una estrategia de financiación permanente por ser de aplicación constante, y temporal por ser un ciclo corto; es medible en valores monetarios al determinar los recursos que se invierten en inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

#### 2.7.4 Línea de tiempo para el ciclo de conversión de efectivo

Vega (2014) la define como una gráfica que representa el tiempo desde el inicio de la producción o compra hasta el cobro por la venta de productos, identificando los días en

que los recursos se mantienen invertidos. Enseguida se presenta la línea del tiempo, según Gitman y Zutter (2012).

## **2.8 Importancia de la definición de políticas financieras**

La importancia de definir e implementar políticas financieras son temas que comparten distintos autores como Gitman (2012), Besley y Brigham (2012), Brigham y Houston (2016), Gitman y Zutter (2012). Son herramientas que coadyuvan a mejorar y planificar la situación económica, administrativa y legal de la organización. Al mismo tiempo, promueven el cumplimiento de sus objetivos, garantizan la eficacia de sus operaciones, previenen riesgos, detecta y corrige desviaciones, dispone de sus propios mecanismos de evaluación y verificación.

Como primer paso, es necesario verificar si ya existen políticas financieras que coadyuven a la correcta administración del ciclo de conversión de efectivo en el sector objeto de estudio y evaluar los resultados obtenidos. Enseguida, se definirá un plan de implementación de las políticas financieras definidas con los equipos multidisciplinarios de la organización para que su aplicación sea de beneficio colectivo y finalmente se comunicará a todos los colaboradores para cumplir con el objetivo primordial de facilitar y agilizar su aplicación.

### **Definición de conceptos crediticios**

Vega (2014) detalla los siguientes conceptos básicos:

#### **2.8.1 Política de crédito**

Disposiciones que contienen normas, términos, técnicas y procedimientos de cobros.

Normas: solidez financiera mínima que un cliente debe cumplir para autorizar crédito.

Términos: condiciones de pago que incluyen el período de tiempo, forma de pago, límite de crédito, descuentos.

### **2.8.2 Créditos comerciales**

El crédito comercial es el que se extiende de una empresa a otra por la adquisición de bienes de consumo o servicios.

### **2.8.3 Formas de pago**

Existen varias opciones para realizar pagos correspondientes a compra de bienes o servicios, las más importantes son: en efectivo, cheques, giros bancarios, transferencias electrónicas, tarjetas de crédito.

### **2.8.4 Políticas de cuentas por cobrar y cuentas por pagar**

Para Besley y Brigham (2009), se entiende por crédito a los préstamos de corto plazo que sirven para comprar bienes o servicios de acuerdo con ciertas normas. Es una operación financiera que se realiza en las cuentas por cobrar y por pagar. Según Vega (2014), el tiempo de cobranza se divide en dos partes: la primera transcurre desde que el cliente envía su pago y la segunda cuando la empresa ya cuenta con estos fondos, siendo necesario administrar el crédito otorgado a los clientes y formas de pago.

## **2.9 Análisis Contable**

“El análisis contable es el proceso de evaluar en qué grado la contabilidad de una compañía refleja su realidad económica. Esto se hace estudiando las transacciones y acontecimientos de una compañía, reconociendo los efectos de sus políticas contables sobre los estados financieros y ajustando los estados financieros para que reflejen mejor los aspectos económicos elementales y sean más fidedignos. Los estados financieros son la fuente de información principal para el análisis financiero. Esto significa que la calidad del análisis financiero depende de la confiabilidad de los estados financieros, la cual a su vez depende de la calidad del análisis contable. El análisis contable es particularmente importante para el análisis comparativo (p.11).

Derivado del párrafo anterior indica que el análisis contable es el proceso de evaluar la realidad económica de una empresa, esto evaluando sus transacciones, ajustando los estados financieros para que reflejen mejor los aspectos económicos.

### **2.9.1 Planificación Financiera**

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) afirma” que la administración utiliza la planificación para desarrollar los objetivos (metas) que la empresa de la empresa y traducir dichos objetivos en rutas de acción. La planificación se puede clasificar del modo siguiente:

1. Planificación Estratégica: Que es el desarrollo de acciones a largo plazo para lograr los objetivos de la empresa. Dichas acciones a largo plazo se llaman estrategias, las cuales con frecuencia involucran períodos de cinco a 10 años.
2. Planificación Operativa: Que desarrolla acciones a corto plazo para administrar las operaciones de una empresa” (p.101).

Derivado al párrafo anterior se dice qué: La planificación financiera no propone minimizar el riesgo, sino que se trata de un proceso por el que se decide qué riesgo afrontar y cuáles resultan innecesarios o no merece la pena aceptar.

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) indica: “ varios son los tópicos que hay que manejar y determinar para elaborar un plan que sea acorde a las expectativas que sea fija la empresa: la estructura de capital (razón fondos propios-deuda) y su financiamiento, las inversiones y su rentabilidad, el reparto de los beneficios,etc. Un resultado óptimo de la combinación estratégica de todas las decisiones es a lo que aspiramos cuando se planifica. Detrás de todo análisis que conlleve a un plan, están las metas que nos proponemos a seguir; la organización requiere de parámetros cuantificables sobre los cuales se mida el avance de su estrategia” (p.102).

Por lo tanto, se dice que, durante el proceso, los planificadores financieros tratan de examinar la inversión según cada línea de actividad, y evitar enredarse en detalles. Los planificadores se plantean a menudo las consecuencias que puede tener un plan en distintos escenarios.

En el plan financiero se establecen las metas financieras y las estrategias para cumplirlas, un plan coherente exige entender la manera en que la empresa podría obtener una rentabilidad a largo plazo más elevada. Al diseñar un plan financiero, se combinan todos los proyectos e inversiones que la empresa ejecutará, es un proceso en el cual se convierten, en términos financieros, los planes estratégicos y operativos del negocio en un horizonte de tiempo determinado” (p.7).

Según el párrafo anterior en el plan financiero se establecen las metas de la empresa y las estrategias , al diseñar el plan financiero se combinan los proyectos e inversiones que la empresa ejecutará para cumplir con los planes estratégicos.

Derivado del párrafo anterior la planificación es el proceso de etapas que terminan con la toma de decisiones, desde la recopilación de datos, su evolución de asignación de recursos hasta la determinación de un plan adecuado para la empresa.

### **2.9.2 Objetivos**

¿Para qué planificar las finanzas?, es una interrogante que ayuda a comprender los objetivos de la planificación financiera. Se puede indicar que los principales objetivos de la planificación financiera son:

1. Coordinar las operaciones financieras de la empresa.
2. Crear soluciones y tomar decisiones para contrarrestar los riesgos.
3. Guiar las operaciones económicas de la empresa.
4. Visualizar a futuro la situación económica de la empresa.
5. Controlar las acciones financieras.

6. Alcanzar las metas y objetivos de las empresas.

### **2.9.3 Beneficios de la planeación financiera en las empresas**

Morales A. (2014) indica que: “La planeación financiera requiere actividades como el análisis de los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectos de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor en la empresa. La idea es conocer el desempeño financiero de la empresa, como se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta desfavorable, la compañía debe tener un plan de emergencia, de tal modo que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamiento e inversión. El análisis de la situación actual de la empresa y el establecimiento de objetivos conducen a un plan o estrategia financiera que abarca las decisiones de inversión y de financiamiento de la compañía, debido a que los resultados de la empresa son producto de dichas decisiones” (p.10)

### **2.9.4 Ventajas de la planeación financiera**

Morales A. (2014) indica que “Una de las ventajas se debe a que obliga a la administración a incluir las posibles desviaciones de la ruta que se establece para la compañía. “La mayor parte de las empresas tiene un horizonte de por lo menos un año. Muchas preparan planes detallados para un año y planes financieros más generales para 3 a 5 años. Algunas compañías planean a un futuro de 10 o más años” (p.10)

Según el párrafo anterior indica que las ventajas de la planeación financiera obligan a realizar la administración y planeación de la ruta de tres a cinco años y su planeación a futuro para cumplir con las ventajas de la planeación.

Morales A. (2014) indica que: “La planeación financiera, hace un diagnóstico de la situación actual, identificando las oportunidades, amenazas, fuerzas, y desventajas, integra a todas las áreas de la empresa, se anticipa al futuro describiendo escenarios

de diversa índole, al desarrollar planes de acción para lo inesperado. Durante el proceso de la planeación se establece un control para verificar el cumplimiento de los objetivos financieros donde se pueden usar diversos indicadores de la medición del desempeño financiero” (p.10)

Según el párrafo anterior indica que la planeación financiera diagnostica la situación de la empresa las oportunidades amenazas, y fuerzas y desventajas, anticipa al futuro de la empresa describiendo escenarios, así mismo establece un control para verificar los objetivos financieros donde puede usar indicadores de medición.

### **2.9.5 Metas y Objetivos Financieros**

Las metas y objetivos, es lo que se desea alcanzar en un tiempo determinado, deben estar ordenados entre sí. Palma J. indica “Una meta es un pequeño objetivo que lleva a conseguir el objetivo como tal. La meta se puede entender como la expresión de un objetivo en términos cuantitativos y cualitativos.” (p.140). Palma J. indica “Las metas son como los procesos que se deben seguir y terminar para poder llegar al objetivo. Todo objetivo está compuesto por una serie de metas, que unidas y alcanzadas conforman el objetivo.” (p.140). Establecer las metas y objetivos financieros es parte del compromiso de la administración ejecutiva de una empresa, las cuales se deben de fijar basándose en una evaluación objetiva de las variables pertinentes y en una apreciación de las fuerzas y debilidades.

### **2.9.6 Plan de largo plazo. Financiamiento e inversión**

Morales A. (2014) indica que: “El plan a largo plazo de la empresa se expresa de manera cuantitativa en forma de un conjunto coherente de previsiones relativas a las aplicaciones y los recursos a largo plazo. El objetivo del plan es cuantificar y obtener los recursos financieros permanentes que usará la empresa, lo cual le otorga un carácter en esencia financiero, en tanto que los presupuestos de operación constituyen un instrumento de gestión, del cual el responsable financiero sólo extrae informaciones sobre el funcionamiento de la empresa. “El plan de inversiones y de financiación reúne

las elecciones fundamentales materializadas por la empresa, pues las decisiones a largo plazo comprometen la existencia de esta al modificar su dimensión y orientación” (p.11)

### **2.9.7 El Presupuesto y la Planificación Financiera**

El presupuesto es parte de la planificación financiera; por medio de los presupuestos se analiza el movimiento y resultado de las operaciones económicas de una empresa, en un determinado tiempo, a la vez es una guía para controlar la ejecución del plan financiero. En los presupuestos se incluyen los planes y estrategias para visualizar los efectos que estos tendrán en la situación financiera y operativa de la empresa, partiendo de la información financiera del año anterior al que se proyecta.

### **2.10. Razones de rentabilidad**

El propósito es medir el grado de eficiencia con que la empresa utiliza los activos y administra las operaciones. Las tres medidas más conocidas y utilizadas entre todos los índices financieros, según los autores Ross, Westerfield y Jordan son las siguientes:

#### **2.10.1 Margen de utilidad**

Permite conocer cuánto se genera de utilidades en relación con el monto de ventas. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

#### **2.10.2 Rendimiento sobre los activos**

ROA por sus siglas en inglés (return on assets) es una medida de la utilidad por monto invertido en activos totales. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de activos}}$$

### 2.10.3 Rendimiento sobre el capital

ROE por sus siglas en inglés (return on equity) es la verdadera medida del desempeño del renglón de resultado neto, muestra 43 cómo les fue a los accionistas durante el año en cuestión de la inversión realizada. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable total}}$$

### 2.10.4 Plan Financiero

Según Welsch, Glenn A. y Cols. (2005) Expresa” Cualifica los resultados financieros de implantar los objetivos, las estrategias planificadas, los planes y las políticas de la alta administración. El plan financiero representa así una traducción, a términos financieros de los objetivos, las metas y las estrategias para periodos específicos de tiempo” (p.85).

### 2.10.5 Planeación de las utilidades

Gitman, Lawrence J. Y Zutter, Chad J. (2012) indica que “Mientras que la planeación de efectivo se centra en el pronóstico de flujos de efectivo, la planeación de las utilidades se basa en los conceptos de acumulación para proyectar la utilidad y la posición financiera general de la empresa. Los accionistas, los acreedores y la administración de la compañía prestan mucha atención a los estados financieros proforma, que son estados de resultados y balances generales proyectados. Los pasos básicos del proceso de la planeación financiera a corto plazo se presentaron en el diagrama de flujo de la figura 4.1. Todos los métodos para calcular los estados proforma se basan en la creencia de que las relaciones financieras reflejadas en los estados financieros pasados

de la firma no cambiarán en el siguiente periodo. Los métodos simplificados usados comúnmente se presentan en análisis posteriores” (p 127).

Se requieren dos entradas para elaborar los estados proforma:

1. los estados financieros del año anterior y
2. el pronóstico de ventas del año siguiente. Además, se deben hacer varias suposiciones” (p 127).

### **2.10.6 Riesgos Financieros**

Estipiñán R. indica que: “El riesgo es parte inevitable de los procesos de toma de decisiones en general y de los procesos de inversión en particular. El beneficio que se pueda obtener por cualquier decisión o acción que se adopte, debe asociarse necesariamente con el riesgo inherente a dicha decisión o acción”. (p.31).

Los riesgos financieros son los elementos que afectan o pueden llegar a afectar las metas y objetivos financieros de una empresa en forma negativa, por lo que se requiere identificarlos a tiempo para crear fórmulas para mitigar su impacto o lograr descartar. Se puede catalogar los riesgos financieros en: riesgos de mercado, liquidez, crédito, tasa de interés, cambiario y fiscal.

### **2.10.7 Riesgo de Mercado**

Se refiere a la pérdida de consumidores de los productos de la empresa, esto puede darse por disminución del valor de la marca o de la calidad.

### **2.10.8 Riesgo de Liquidez**

Es la posibilidad de que la empresa no pueda afrontar sus obligaciones que requieran efectivo por la falta de fondos monetarios disponibles.

### **2.10.9 Riesgo de Crédito**

Principalmente se refiere a la probabilidad que tienen las empresas de que la cartera de clientes u otros deudores no cumplan con su obligación de pago en fechas determinadas.

### **2.10.10 Riesgo de Tasa de Interés**

Es la probabilidad de que los cambios de la tasa de interés afecten de forma negativa el valor de una inversión. La mayoría de las inversiones pierden valor cuando la tasa de interés aumenta y ganan valor cuando esta disminuye.

### **2.10.11 Riesgo Cambiario**

Es el riesgo que se da por cambios negativos en los tipos de cambio de las monedas de un país a otro.

### **2.10.12 Riesgo Fiscal**

Es la probabilidad de que se aprueben Leyes Fiscales que desfavorecen financieramente a la empresa.

### **3 METODOLOGÍA**

El Presente capítulo contiene la explicación en detalle de qué y cómo se procedió para resolver el problema de la investigación relacionada con el análisis financiero y planificación de utilidades en una empresa distribuidora de frutas y verduras en Guatemala. Comprende la definición y especificación del problema; objetivo general y específicos; hipótesis y especificación de variables; método científico y las técnicas de investigación utilizadas.

#### **3.1. Definición del problema**

El análisis financiero y planificación de utilidades en una empresa distribuidora de frutas y verduras en Guatemala, es el estudio que se definirá para la resolución tiene una competencia directa con las cadenas de supermercados, mismos que también ofrecen frutas y vegetales a sus clientes, pero los precios que manejan son más altos que los precios que presenta el mercado local, debido a que ellos manejan una política de sobreprecio es necesario saber, la situación financiera de una empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala.

##### **3.1.1 Planteamiento del problema**

La situación financiera de una empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala.

##### **3.1.2 Planteamiento específico del problema**

1. ¿Cuál es el punto de equilibrio de la empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala?
2. Por medio de proyección de utilidades, ¿cómo puede mejorar la situación financiera de una empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala?

3. ¿Qué cambios financieros necesita realizar la empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala para alcanzar sus resultados positivos?
4. ¿Cuál es la situación del ciclo de conversión de efectivo de la empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala?
5. ¿Cuál es la solvencia actual de la empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala?

### **3.1.3 Unidad de análisis**

La unidad de análisis en el presente trabajo de investigación es Comercializadora Fruti Frescos, S.A Guatemala.

### **3.1.4 Periodo histórico**

Periodo a realizar el análisis del 01 de enero al 31 de diciembre de los años 2019 y 2020.

### **3.1.5 Ámbito geográfico**

El análisis financiero y planificación de utilidades de una empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala.

## **3.2. Objetivos**

Evidenciar la necesidad de la implementación del análisis de la situación financiera y la planificación de utilidades en una empresa de comercialización de frutas y verduras en Guatemala, por medio de una serie de procedimientos y pruebas para comprobar cuál es la mejor planificación para lograr maximizar las utilidades y ser competitivos.

### **3.2.1. Objetivo General**

Determinar la situación financiera y la planificación de utilidades en una empresa de comercialización de frutas y verduras en Guatemala.

### **3.2.2. Objetivos Específicos**

1. Evaluar el punto de equilibrio de la empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala
2. Proyectar utilidades que puedan mejorar la situación financiera de la empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala.
3. Establecer cambios financieros de la empresa para alcanzar resultados positivos comercializadora de frutas y verduras en Guatemala.
4. Evaluar la situación del ciclo de conversión de efectivo de la empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala.
5. Analizar la solvencia actual de la empresa comercializadora de frutas y verduras en Guatemala.

## **3.3 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

Un método está guiado por una serie de procedimientos que guían el trabajo para alcanzar una meta. El desarrollo de una investigación se obtiene con métodos, técnicas e instrumentos que permiten realizarse con un enfoque cualitativo estableciendo el alcance, diseño de la investigación, no experimentales, un conjunto de una muestra cualitativa no experimental por oportunidad, sin el proceso de investigación no se puede elaborar para obtener los resultados deseados, realizando un análisis de lo general a lo particular.

### **3.3.1 Método Científico**

La presente investigación relacionada con una empresa distribuidora de frutas y verduras en Guatemala se fundamenta en la aplicación del método científico.

La investigación es en esencia como cualquier tipo de investigación solo que organizada y se lleva cuidadosamente.

La investigación es muy útil para distintos fines: crear nuevos sistemas y productos; resolver problemas económicos y sociales; ubicar mercados, diseñar soluciones y hasta evaluar si se ha hecho algo correctamente o no. Cuanta más investigación se genere, más progreso existe.

### **3.3.2 Técnicas**

Las técnicas de investigación documental y de campo para la presente investigación, se detallan a continuación:

### **3.3.3 Técnicas de Investigación Documental**

Las técnicas que serán utilizadas son las siguientes:

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

### **3.3.4 Técnicas de Investigación.**

- a) Investigación y recolección de información del tema a investigar.
- b) Observación histórica del tema para proyectar el futuro.

### **3.3.5 Técnica**

- a) Observación directa del tema a investigar
- b) Estudio histórico del tema a investigar

### **3.3.6 Metodología utilizada**

La presente investigación consiste en un análisis financiero y planificación de utilidades de forma descriptiva, no experimental cuyo propósito primordial es analizar la planificación financiera de la empresa investigada, la cual se sometió a un análisis para realizar propuestas, recomendaciones y estudios, que se puedan poner en práctica y corregir deficiencias.

Durante la investigación se utilizaron tres métodos: el método científico, el método analítico y el método deductivo-inductivo. Así mismo dentro de las técnicas, se utilizaron las de investigación documental.

### **3.3.7 Unidad de análisis**

Para el progreso de la investigación, se tomó como unidad de análisis una empresa dedicada a la distribución de frutas y verduras en Guatemala, específicamente se realizó en el área de conocimiento de la Gerencia Financiera. La empresa solicitó no ser mencionada por su nombre real, por consiguiente, será llamada de ahora en adelante "Fruti Frescos".

## **4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

En el presente capítulo se evidencian y muestran los resultados de la investigación y análisis de la Compañía denominada Fruti Frescos, S.A. para lo cual fueron proporcionados los estados financieros y se conocieron las normas de control interno que la compañía posee. La presente investigación inicia con los antecedentes y características de la compañía, estructura organizacional, su situación financiera y operativa actual, evaluación y análisis de los estados financieros, la propuesta para mejorar las debilidades identificadas durante el proceso de la investigación y por último se presentarán los estados financieros proyectados en los cuales se podrá apreciar una mejora al momento de que la administración aplique las propuestas indicadas por la autora.

### **4.1 Antecedentes y características**

En la actualidad los socios fundadores continúan con un plan de expansión tomando en cuenta que poseen presencia en varios países de la región centroamericana, lo cual es debido a clientes potenciales que exportan los productos adquiridos de Fruti Frescos, S.A., entre las principales líneas de productos que la empresa ofrece a los clientes se encuentran: frutas y verduras tales como: aguacate, papa loma, tomate de cocina, tomate manzano, tomate verde, uva verde, manzana, pera Bosch, espárrago jumbo y espárrago largo.

La organización opera inmersa en un ambiente altamente competitivo debido a la globalización y el creciente desarrollo tecnológico, obligándola a actuar con rapidez ante los cambios del entorno, es por ello por lo que la planeación financiera cobra vital importancia.

Aunque los socios de la empresa conocen que están enfrentado dificultades en su gestión financiera, considera que pueden hacer frente ante tal situación, pues al contar con una filosofía empresarial, misión y visión corporativa bien definida, se espera que

los colaboradores y el personal que dirige y administra la empresa puedan hacer un buen trabajo, de igual forma los accionistas consideran que uno de sus puntos fuertes y que les da una ventaja competitiva son: los valores, integridad y el trabajo en equipo que se mantiene entre los colaboradores y altos mandos.

## **4.2 Situación actual de la empresa**

Tomando en cuenta que los propósitos por los cuales se elabora la presente investigación es el análisis financiero y la planificación de utilidades, se considera necesario conocer cuál es el escenario actual en el que se encuentra la empresa, en cuanto a su proceso de planificación y se elaborará un análisis a los estados financieros que abarcan el periodo a evaluar.

## **4.3 Proceso de planeación financiera**

Los accionistas de la empresa conocen y aceptan que el proceso de planeación financiera implica considerar factores internos que inciden en el buen desempeño financiero como: estructura organizativa, definición de la misión y visión, formulaciones de objetivos, estrategias, metas y políticas, así como también, es necesario considerar factores externos que salen del control de la compañía como: económicos, políticos, sociales, tecnológicos, geográficos y competitivos, sin embargo durante el proceso de investigación se pudo apreciar que, la Gerencia Financiera y Administrativa de la organización se encuentra a cargo por un Licenciado en Contaduría Pública y Auditoría, quien tiene desde hace un año la responsabilidad de dirigir la compañía financiera y administrativamente, reporta directamente a la Gerencia General y tiene bajo su cargo seis departamentos siendo estos: contabilidad, créditos y cobros, inventarios, limpieza y seguridad, logística e informática.

Actualmente la Gerencia Financiera de la compañía no cuenta con un organigrama organizacional formalmente definido, los empleados del área tienen únicamente información verbal sobre los niveles de jerarquía, responsabilidad y autoridad. Por lo que existe informalidad en cuanto al establecimiento de relaciones de poder, estatus,

jerarquía, obligaciones de trabajo, coordinación y la integración de tareas, políticas, procedimientos y normas para guiar, coordinar e integrar la unidad de finanzas de la compañía.

En cuanto a la formulación de objetivos económicos para cada departamento del área, la Gerencia Financiera indica que estos sí son formulados ya que se realizan cronogramas de trabajo establecidos los cuales son medidos en tiempo; no obstante, las jefaturas de créditos y cobros, inventarios y cuentas por pagar, indican que esto no es del todo cierto ya que no les son trasladados por escrito, lo cual se evidencia al verificar que no se cuenta con ningún documento que detalle los objetivos que se desean alcanzar. Al carecer de objetivos cuantificables, claros y alcanzables, la organización no sabe hacia dónde se dirige, por lo que el crecimiento y la estabilidad financiera de la compañía son inciertos.

En lo que se refiere al establecimiento de metas para el logro de objetivos, la Gerencia Financiera indica que sí se formulan y se basan en la planificación presupuestaria; sin embargo, no son de conocimiento del personal del área y tampoco están definidas por escrito. En lo relacionado a la definición de estrategias para el logro de objetivos financieros, existen algunas que no están definidas formalmente y se enfocan principalmente a temas fiscales, de las cuales tampoco se encuentra ningún documento por escrito.

La Gerencia, no fija políticas financieras como mecanismos de control de las estrategias y el logro de objetivos financieros; es algo que se considera debe definirse, pero no se le ha dado prioridad, argumenta también que considera entre las principales fortalezas del área las siguientes: experiencia, conocimiento y habilidades para solucionar problemas por parte de los colaboradores, pero que estas se contrarrestan con debilidades como: bajo nivel de conocimiento en cuanto al software utilizado por la compañía (sistema SAP), no existe integridad ni armonía para realizar trabajo en equipo, se carece de perfil y descriptor de puestos y, falta de comunicación de doble vía entre área comercial y financiera.

La Gerencia Financiera, no tiene bien clara la diferencia entre objetivos financieros económicos, por lo que al preguntarle sobre los objetivos financieros económicos perseguidos por la organización para el año 2019, únicamente mencionó los siguientes: alcanzar flujos de efectivo positivos para cumplir puntualmente con compromisos de corto plazo; no obstante, estos no cumplen con la totalidad de las características que debe tener un objetivo, los cuales deben ser cuantificables, medibles, claros y alcanzables, por lo que los mencionados son metas no objetivos.

Al cuestionar si se considera, que la planeación financiera a corto plazo realizada actualmente en la empresa es adecuada, reconoció que no, e indicó que se debe a que no se tiene conocimiento, integración y tiempo suficiente para establecer una planificación formal que implique definir una estructura adecuada de trabajo, misión, visión, objetivos, metas, estrategias y políticas financieras.

La Gerencia Financiera ha mencionado, que la compañía elaboró presupuestos como técnica para formular planes financieros, los cuales consisten en un presupuesto de ingresos y egresos desarrollado para un período de un año. Entre los principales factores internos considerados en la planificación presupuestaria, se mencionan los siguientes: control minucioso para ejecutar gastos, nuevos proyectos con clientes y mercadeo, pero estos presentan ciertas debilidades al ser elaborados.

#### 4.4 Evaluación de estados financieros

El desarrollo de las operaciones de la empresa es la principal fuente de efectivo y significa la evolución que esta ha tenido a través del tiempo, los estados financieros deben evaluarse por separado para establecer un punto de equilibrio, y así se puedan llevar a cabo el cumplimiento de las operaciones.

A continuación, se detallan los estados financieros de los dos años de operaciones, proporcionados por la empresa investigada, de los cuales se estará realizando un análisis vertical y un estudio financiero y económico por medio de razones financieras, resultados que serán útiles para realizar una comparación interna del desempeño de la empresa, con el fin de poder determinar dónde existen dificultades para corregir deficiencias.

<b>Tabla 2. Estado del Resultado</b>					
<b>Fruti Frescos, S.A.</b>					
<b>Al 31 de diciembre</b>					
<b>Cifras expresadas en Quetzales</b>					
	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Variación</b>
<b><u>Ventas</u></b>	9,397,734.00	8,956,611.00	100%	100%	0%
Costo de Ventas	6,019,964.00	6,990,593.00	64%	78%	14%
Utilidad bruta sobre ventas	<b>3,377,770.00</b>	<b>1,966,018.00</b>	36%	22%	-14%
<b><u>Gastos Operativos</u></b>					
Gastos de venta, generales y administrativos	2,679,437.00	1,380,423.00	29%	15%	-13%
Otros gastos operativos	95,856.00	92,440.00	1%	1%	0%
Total Gastos Operativos	<b>2,775,293.00</b>	<b>1,472,863.00</b>	30%	16%	-13%
EBIT	<b>602,477.00</b>	<b>493,155.00</b>	6%	6%	-1%
<b><u>Gastos de Interés</u></b>	120,374.00	126,218.00	1%	1%	0.1%
(+) Otros ingresos (gastos)	14,000.00	12,000.00	0%	0%	0%
Utilidad antes de impuestos	496,103.00	378,937.00	5%	4%	-1%
Impuestos	124,025.75	94,734.25	1%	1%	0%
Utilidad neta de operaciones	<b>372,077.25</b>	<b>284,202.75</b>	4%	3%	-1%

Fuente: elaboración propia, con base a la investigación realizada.

El estado de resultados muestra que los ingresos de la empresa son de Q 9.3 millones de quetzales durante el ejercicio de 2019, el costo de ventas equivale a un 64% de los ingresos siendo de Q 6. millones, y para el año 2020 los ingresos son de Q 8. millones de quetzales, el costo de ventas representa un 78% de los ingresos los cuales equivalen a Q. 6. millones.

Los gastos de venta, generales y administración representan un 29% para el año 2019 y un 15% para el año 2020, en relación con las ventas lo que representa que los principales gastos dentro del estado financiero son los gastos de venta, generales y administración dentro de las cual se encuentran Sueldos y salarios, descarte, honorarios, atención a empleados y gastos de publicidad.

El Impuesto sobre la Renta en el régimen sobre Utilidades de Actividades Lucrativas es del 25% para los años 2019 y 2020.

La utilidad para el año 2019 es de Q 372. mil corresponden a un margen de utilidad sobre las ventas del 4%. Para el año 2020 la utilidad obtenida es de Q 284. mil como resultado de las utilidades representando este un 3% del total de las ventas.

<b>Tabla No. 3 Balance de Situación Financiera</b>					
<b>Fruti Frescos, S.A</b>					
<b>Del 01 de enero al 31 de diciembre</b>					
<b>Cifras expresadas en Quetzales</b>					
	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Variación</b>
<b><u>Activos</u></b>					
<b><u>Activos Corrientes</u></b>					
Efectivo	123,296.00	320,863.00	5%	15%	-10%
Cuentas por cobrar a Clientes	1,654,899.00	1,304,776.00	65%	61%	4%
Inventarios	283,548.00	148,344.00	11%	7%	4%
Impuestos pagados anticipados	180,300.00	235,240.00	7%	11%	-4%
Gastos pagados por anticipado	24,500.00	28,580.00	1%	1%	0%
Otros activos corrientes	39,860.00	29,428.00	2%	1%	0.2%
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>2,306,403.00</b>	<b>2,067,231.00</b>	<b>90%</b>	<b>97%</b>	
<b>Activos No Corrientes</b>					
Propiedad, planta y equipo	664,213.00	665,513.00	26%	31%	-5%
(-) Depreciación acumulada	- 413,997.00	- 590,799.00	-16%	-28%	11%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>250,216.00</b>	<b>74,714.00</b>	<b>10%</b>	<b>3%</b>	<b>6%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2,556,619.00</b>	<b>2,141,945.00</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	
<b><u>Pasivos</u></b>					
<b><u>Pasivos Corrientes</u></b>					
Cuentas por pagar	2,052,461.00	1,082,845.00	80%	51%	30%
Impuestos por pagar	127,247.00	115,827.00	5%	5%	0%
Otras cuentas por pagar	497,942.00	833,182.00	19%	39%	-19%
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>2,677,650.00</b>	<b>2,031,854.00</b>	<b>105%</b>	<b>95%</b>	<b>10%</b>
<b><u>Pasivos No Corrientes</u></b>					
Préstamos de largo plazo	1,061,630.00	1,008,549.00	42%	47%	-6%
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>1,061,630.00</b>	<b>1,008,549.00</b>	<b>42%</b>	<b>47%</b>	<b>-6%</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>3,739,280.00</b>	<b>3,040,403.00</b>	<b>42%</b>	<b>47%</b>	<b>-6%</b>
<b><u>Patrimonio Accionistas</u></b>					
Capital autorizado	66,170.05	66,170.00	3%	3%	-1%
Deficit acumulado	- 1,248,830.75	- 964,628.00	-49%	-45%	-4%
<b>Total Patrimonio Accionistas</b>	<b>- 1,182,660.70</b>	<b>- 898,458.00</b>	<b>-46%</b>	<b>-42%</b>	<b>-4%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>2,556,619.30</b>	<b>2,141,945.00</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>

Fuente: elaboración propia, con base a la investigación realizada.

El activo corriente está integrado con efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar y los inventarios, consideradas importantes para actividades comerciales, que la empresa posee, constituyen el 90% del año 2019 y 97% del total de los activos. Las principales cuentas del activo no corriente son la propiedad planta y equipo otros activos y las depreciaciones representados en su totalidad por el 10% y el 3% corresponden en su mayoría a propiedad planta y equipo el cual es equivalente a Q 250. mil para el año 2019 y Q 74. mil para el año 2020.

Pasivo corriente el 105% para el año 2019 y 95% para el año 2020 y el pasivo no corriente de 42% y 47% respectivamente integran el total del pasivo que equivalen al 146% en 2019 y 142% para el año 2020 del total de pasivo y patrimonio.

En cuanto al patrimonio se puede observar que la empresa ha estado acumulando importantes pérdidas haciendo que el total del patrimonio representa el -42% y -46% para los años 2019 y 2020 respectivamente.

#### **4.5 Razones Financieras**

A continuación, se presenta la evaluación realizada a la empresa a través de razones financieras correspondientes a los años 2019 y 2020

<b>Tabla No. 4 Razones Financieras (Cifras expresadas en Quetzales)</b>			
<b>Razón</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2,019</b>	<b>2,020</b>
Razón circulante	Activos corrientes / Pasivos corrientes	0.86	1.02
Razón rápida	(activos corrientes - inventarios) / Pasivos corrientes	0.76	0.94
Razón de efectivo	Efectivo / Pasivos corrientes	0.05	0.16
Rotación de inventario	Costo de ventas / Inventario	21.23	47.12
Periodo de conversión de inventario	360/Rotación de inventarios	16.96	7.64
Rotación de las cuentas por cobrar	Ventas/cuentas por cobrar	5.68	6.86
Periodo promedio de cobro	Cuentas por cobrar a clientes / Ventas diarias	63.39	52.44
Periodo promedio de pago	Proveedores por pagar / Costo de ventas diario	122.74	55.76
Endeudamiento	Pasivos totales/Activos totales	146%	142%
Margen de utilidad neta	Utilidad neta / ventas	4%	3%

Fuente: elaboración propia, con base a la investigación realizada.

Derivado de la aplicación y análisis de las razones financieras se puede observar en el cuadro anterior que la administración de la compañía no ha generado los suficientes flujos de efectivo para poder hacer frente a sus obligaciones de corto plazo como también, sus pasivos a largo plazo carecen de una adecuada planificación, lo que repercute también en que las utilidades netas para el año 2019 y 2020 sean de 4% y 3% respectivamente.

<b>Tabla No. 5 Ciclo de Conversión del Efectivo (Cifras expresadas en Quetzales)</b>		
	<b>2,019</b>	<b>2,020</b>
<b>Ciclo de conversión de efectivo</b>		
(+) Periodo de conversión de inventario	17	8
(+) Período Promedio de Cobro	63	52
( - ) Período Promedio de Pago	123	56
CCE	<u>- 42</u>	<u>4</u>
<b>Ciclo de conversión de efectivo en valores</b>		
(+) Inversión en inventario	13,175.27	3,105.06
(+) Inversión en cuentas por cobrar	287,408.35	187,458.78
( - ) Inversión en cuenta por pagar	690,189.21	165,423.12
CCE en valores	<u>- 389,605.59</u>	<u>25,140.72</u>

Fuente; elaboración propia, con base a la investigación realizada.

Para el año 2019 se puede apreciar que el ciclo de conversión de efectivo en días es de menos 43 días, esto derivado a que la planificación y administración que se ejerce por parte de los directivos de la empresa es deficiente, como se puede observar en el cuadro anterior, el cobro a los clientes es a 63 días y el pago a los proveedores es a 123 días, lo que puede representar problemas en un futuro ocasionando que la empresa no pueda adquirir los productos que posteriormente es vendido a los clientes.

Para el año 2020 se puede apreciar en el cuadro anterior que el ciclo de conversión de efectivo es de 4 días, lo cual se considera aceptable ya que la compañía pudo completar el ciclo de conversión de efectivo en un menor tiempo, sin embargo, se deberá de considerar que el periodo promedio de cobro que se tuvo en el año 2020 aun es un tanto elevado de acuerdo con las políticas de cobro que se posee.

De la misma manera, al comparar los resultados del ciclo de conversión de efectivo, con las razones financieras se puede diagnosticar que la Administración de la empresa presenta debilidades al momento de elaborar una adecuada planificación y que esto le permita obtener resultados positivos.

#### 4.6 Análisis del Punto de equilibrio

<b>Tabla No. 6 Punto de Equilibrio</b> <b>Fruti Frescos, S.A.</b> <b>Al 31 de diciembre de 2020</b> <b>Cifras expresadas en Quetzales</b>		
Determinación de costos fijos y variables		
<b>Estructura de costos:</b>	<b>Variable</b>	<b>Fijo</b>
Costo de ventas	0.8	0
Gastos de venta generales y administrativos	0.1	1
Ventas		8,956,611.00
(-) Costos variables		
Costos de ventas		5,592,474.40
Gasto de venta general y de administración		138,042.30
<b>Total costos variables</b>		<b>5,730,516.70</b>
(=) Contribución marginal		3,226,094.30
(b) Margen de contribución		0.36
<b>(c) Punto de equilibrio en Q</b>		
PE en Q = Costos fijos / Margen de contribución		
Costos fijos		
Costo de ventas		1,398,118.60
Gasto de venta general y de administración		1,242,380.70
Total costos fijos		2,640,499.30
<b>PE en Q</b>		<b>7,330,822.62</b>

Fuente: elaboración propia, con base a la investigación realizada.

Para el año 2020, la empresa alcanzó su punto de equilibrio al realizar ventas por valor de Q. 7,330,648, por lo que se considera apropiado que la Administración de la empresa elabore y conozca las ventas que debe de realizar para cubrir sus costos variable y fijos, así como, fijar la utilidad operativa que se deseada alcanzar y que al ser sumada con los gasto fijos determine la cantidad de ventas que le permita no solo cubrir su punto de equilibrio sino que también el obtener una utilidad que este acorde a la planificación realizada.

#### **4.7 Propuesta para una adecuada planificación de utilidades y análisis financiero.**

De las debilidades identificadas durante el proceso de la investigación, a continuación, se detallan las propuestas que se consideran las necesarias para que la empresa obtenga resultados favorables.

##### **4.7.1 Políticas y estrategias financieras**

Las políticas propuestas tienen como finalidad contribuir a la disminución de niveles de inventarios, período de cobro y aumentar las utilidades.

1. Entre las políticas financieras se considera que la administración de la empresa procure que el costo de ventas representa entre el 70% a 75% de las ventas, y para lograr mantener esta política se es necesario negociar con los actuales proveedores precios por grandes cantidades de productos y no solamente por un producto en específico.
2. Determinar una política de crédito de cobros a un plazo máximo de 30 días, y previo al otorgamiento se considera pertinente que el cliente realice tres compras al contado por valor de Q. 50,000.00. Acompañado de ello, se deberá de llenar un formulario de solicitud de crédito al cual se debe adjuntar patentes de comercio y empresa, así como, el documento de identificación del propietario o representante legal.
3. Inspección mensual del portafolio de clientes para identificar clientes morosos y riesgo de cuentas incobrables; evaluación de la necesidad de asignación de cobros por mora, gestión de cobros administrativa o judicial, según sea el caso. Esta responsabilidad estará a cargo de la Gerencia Financiera.

4. Revisión y cambio de los plazos y montos de crédito, incentivando el pago anticipado al otorgar el 2% de descuento, y 4% de descuento por pago de contado. Esta responsabilidad estará a cargo de la Gerencia Financiera.
5. Monitoreo y actualización mensual del listado de precios de los productos por cambio de temporada y promocionales.
6. Elaboración de manera mensual del ciclo de conversión de efectivo para validar que se está cumpliendo con las políticas y estrategias propuestas para hacer los cambios oportunos y así mantener una adecuada administración del ciclo de conversión de efectivo.

#### **4.7.2 Actividades de planificación financiera**

El objetivo es mejorar el análisis y la planificación de utilidades de la empresa por medio del punto de equilibrio estimando las ventas deseadas, reduciendo las mermas en los inventarios, la rotación de las cuentas por cobrar, para reducir el período promedio de cobro, permitiendo mejorar el flujo de caja.

1. Elaboración de un flujo de caja que permita conocer el tiempo en que se estará recibiendo efectivo y en el cual se deben de realizar los pagos por costos, gastos y pagos de impuestos como a proveedores, así como, que permita conocer los costos fijos y variables, para posteriormente elaborar el punto de equilibrio de la empresa con el cual se pueda conocer en qué valores de ventas se cubren tanto los costos fijos y variables.
2. Definir una utilidad operativa deseada, la cual al ser sumada con los costos fijos determinar un nuevo punto de equilibrio, el cual sirva de base para establecer los objetivos y metas trazadas de manera semanal, mensual y anual con los cuales se pretende alcanzar y superar el monto de ventas determinado como punto de equilibrio.

3. Realizar reuniones semanales y mensuales con el equipo de trabajo para la elaboración de los objetivos y metas, así como, indicar a los responsables y las actividades que se deben de realizar para el cumplimiento de los objetivos y metas trazados, de igual forma que las reuniones sean el medio de comunicación para la rendición de cuentas y solución de consultas.
4. El aumento presupuestado en ventas requiere de mayor nivel de existencias de inventarios; en vista de lo anterior, se puede aprovechar el mayor volumen de compra a los proveedores para solicitar descuentos del 5% al 10% sobre los precios vigentes. Esta gestión será responsabilidad de la Gerencia de Operaciones y General.
5. Para la rebaja de pérdidas en inventarios, se revisarán periódicamente las fechas de vencimiento de los productos para evitar su pérdida total o parcial por caducidad. En el caso de que sean concedidos como bonos y bonificaciones en compras al contado, debe estimarse un mínimo de 3 días antes a su caducidad, para evitar el riesgo de su consumo.

#### **4.7.3 Actividades administrativas**

El objetivo de la administración eficiente de las actividades administrativas es disponer de actividades grupales con enfoque de trabajo en equipo, realizar capacitaciones financieras y elaboración de presupuestos anuales y mensuales para alcanzar los objetivos y metas de la empresa.

1. Elaboración y/o actualización del organigrama de la empresa, en el cual se puedan conocer cuáles son las líneas de mando y los canales de comunicación que se deben de seguir, el cual debe de estar en un lugar visible y trasladado a los colaboradores para que conozcan la posición que ocupa su puesto de trabajo y la importancia que tiene para el logro de los objetivos y metas.

2. Elaboración de forma anual de memoriales de trabajo el cual incluya la misión y visión de la empresa, así como, los principales logros alcanzados y las nuevas metas y objetivos trazados para el año siguiente.
3. Elaboración de actividades grupales con enfoque de trabajo en equipo, con el objetivo de que permita la integración del personal de la empresa y mantener un mejor flujo de comunicación entre todos los departamentos.
4. Realizar capacitaciones al personal clave de la empresa en temas de planificación financiera y elaboración de presupuestos, con la finalidad de obtener mejores resultados y un alcance más amplio al momento de que se elabore la planificación anual.
5. Crear incentivos para el personal que, si logran un 1% de las pérdidas mensuales, obtendrán una bonificación mensual, esto con el fin que el personal cuide de las pérdidas de los inventarios y así reducir el gasto de ventas.

#### **4.7.4 Estados financieros proyectados posterior a la aplicación de las propuestas de mejora para el análisis financiero y la planificación de utilidades**

Derivado de la aplicación de las propuestas de mejora que se presentan a la administración de la empresa, en la página siguiente se detallan los estados financieros proyectados con los resultados que se obtendrían.

<b>Tabla No. 7 Balance de Situación Financiera</b>				
<b>Fruti Frescos, S.A.</b>				
<b>Del 01 de enero al 31 de diciembre</b>				
<b>Cifras expresadas en Quetzales</b>				
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2,021</b>	<b>2,022</b>
<b>Activos</b>				
<b>Activos Corrientes</b>				
Efectivo	1,299,867.49	1,880,688.28	49%	60%
Cuentas por cobrar a Clientes	749,369.79	752,367.27	28%	24%
Inventarios	218,484.92	261,648.52	8%	8%
Impuestos pagados anticipados	304,738.00	148,580.07	11%	5%
Gastos pagados por anticipado	28,580.00	28,580.00	1%	1%
Otros activos corrientes	29,428.00	29,428.00	1%	1%
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>2,630,468.19</b>	<b>3,101,292.13</b>	<b>98%</b>	<b>100%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>				
Propiedad, planta y equipo	665,513.00	665,513.00	25%	21%
(-) Depreciación acumulada	- 620,799.00	- 650,799.00	-23%	-21%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>44,714.00</b>	<b>14,714.00</b>	<b>2%</b>	<b>0%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2,675,182.19</b>	<b>3,116,006.13</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivos</b>				
<b>Pasivos Corrientes</b>				
Cuentas por pagar	1,135,744.83	1,188,644.67	42%	38%
Impuestos por pagar	156,157.93	149,270.51	6%	5%
Otras cuentas por pagar	833,182.00	833,182.00	31%	27%
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>2,125,084.77</b>	<b>2,171,097.18</b>	<b>79%</b>	<b>70%</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>				
Préstamos de largo plazo	955,548.50	902,548.50	36%	29%
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>955,548.50</b>	<b>902,548.50</b>	<b>36%</b>	<b>29%</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>3,080,633.27</b>	<b>3,073,645.68</b>	<b>36%</b>	<b>29%</b>
<b>Patrimonio Accionistas</b>				
Capital autorizado	90,703.05	90,703.05	3%	3%
Deficit acumulado	- 496,154.20	- 48,342.68	-19%	-2%
<b>Total Patrimonio Accionistas</b>	<b>- 405,451.15</b>	<b>42,360.37</b>	<b>-15%</b>	<b>1%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>2,675,182.19</b>	<b>3,116,006.13</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración propia, con base a la investigación realizada.

Como se puede observar en la tabla anterior, se tiene una mejora en cuanto a la disponibilidad de efectivo, existe una reducción en las cuentas por cobrar en relación con las cifras presentadas en los estados financieros del periodo analizado. Otro aspecto fundamental que se puede apreciar es que se reduce considerablemente el déficit acumulado y que de continuar con las utilidades planificadas la empresa podrá

presentar resultados positivos en el patrimonio lo cual representa que la compañía no se encuentra en riesgo de negocio en marcha.

<b>Tabla No. 8 Estado del Resultado</b>				
<b>Fruti Frescos, S.A.</b>				
<b>Al 31 de diciembre</b>				
<b>Cifras expresadas en Quetzales</b>				
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2,021</b>	<b>2,022</b>
Ventas	8,992,437.44	9,028,407.19	100%	100%
Costo de Ventas	6,744,328.08	6,771,305.40	75%	75%
<b>Utilidad bruta sobre ventas</b>	<b>2,248,109.36</b>	<b>2,257,101.80</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>
<b>Gastos Operativos</b>				
Gastos de venta, generales y administrativos	1,415,945.00	1,451,609.00	16%	16%
Otros gastos operativos	92,809.76	93,181.00	1%	1%
<b>Total Gastos Operativos</b>	<b>1,508,754.76</b>	<b>1,544,790.00</b>	<b>17%</b>	<b>17%</b>
<b>EBIT</b>	<b>739,354.60</b>	<b>712,311.80</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>
Gastos de Interés	126,722.87	127,229.76	1%	1%
(+) Otros ingresos (gastos)	12,000.00	12,000.00	0%	0%
Utilidad antes de impuestos	<b>624,631.73</b>	<b>597,082.04</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>
Impuestos	156,157.93	149,270.51	2%	2%
Utilidad neta de operaciones	<b>468,473.80</b>	<b>447,811.53</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>

Fuente: elaboración propia, con base a la investigación realizada.

De acuerdo con los datos obtenidos en el estado de resultados se puede resaltar que la utilidad neta de las representa un 5% del total de las ventas, el cual es superior a las utilidades obtenidas en el periodo analizado, de igual forma se presenta un crecimiento en cuanto a las ventas al ser determinadas a través del punto de equilibrio.

#### **4.7.5 Análisis Razones Financieras Proyectadas**

En la página siguiente, se realiza el análisis comparativo de las razones financieras del año 2021 y 2022 proyectados.

<b>Tabla No. 9 Razones Financieras (Cifras expresadas en Quetzales)</b>			
<b>Razón</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2,021</b>	<b>2,022</b>
Razón circulante	Activos corrientes / Pasivos corrientes	1.24	1.43
Razón rápida	(activos corrientes - inventarios) / Pasivos corrientes	1.14	1.31
Razón de efectivo	Efectivo / Pasivos corrientes	0.61	0.87
Rotación de inventario	Costo de ventas / Inventario	30.87	25.88
Periodo de conversión de inventario	360/Rotación de inventarios	11.66	13.91
Rotación de las cuentas por cobrar	Ventas/cuentas por cobrar	12.00	12.00
Periodo promedio de cobro	Cuentas por cobrar a clientes / Ventas diarias	30.00	30.00
Periodo promedio de pago	Proveedores por pagar / Costo de ventas diario	60.62	63.19
Endeudamiento	Pasivos totales/Activos totales	115%	99%
Margen de utilidad neta	Utilidad neta / ventas	5%	5%

Fuente: elaboración propia, con base a la investigación realizada.

Una medida de comparación con los resultados obtenidos se tomaron criterios de aceptación teóricos y los propios de acuerdo con la experiencia de la sección.

Según los datos proyectados la compañía presenta una mejora en cuanto a su liquidez, la liquidez corriente es de 1.24 parece un nivel aceptable, aunque este análisis debe complementarse con la investigación sobre la situación de las cuentas por cobrar e inventarios, lo cual se puede apreciar en su razón corriente y razón rápida 1.14 también se encuentra en los niveles aceptables, sin embargo, debe considerarse que dentro del rubro de cuentas por cobrar pueden haber cuentas incobrables que no constituyen fuente de efectivo y deben registrarse como pérdidas en la operación.

En cuanto a la razón de efectivo la empresa aún no es capaz de cubrir sus pasivos a corto plazo, sin embargo, existe una mejora en cuanto a los datos que se obtuvieron en los estados financieros analizados.

Las razones de actividad son la base para el análisis de la conversión de efectivo.

El periodo de cobro es de 30 días, lo cual se encuentra en el nivel aceptable, lo que convierte en un indicio de una buena gestión de cobro.

En cuanto a la razón de endeudamiento, se aprecia una tendencia a la baja, sin embargo, aunque se logra hacer una reducción considerable del nivel de endeudamiento, la administración de la empresa debe de mantener una óptima planificación que le permita reducir aún más el nivel de endeudamiento.

#### 4.7.6 Análisis comparativo del ciclo de conversión de efectivo

Los resultados del análisis comparativo del ciclo de conversión de efectivo son los siguientes:

<b>Tabla No. 10 Ciclo de Conversión del Efectivo (Cifras expresadas en Quetzales)</b>		
<b>Ciclo de conversión de efectivo</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
(+) Período de conversión de inventario	12	14
(+) Período Promedio de Cobro	30	30
( - ) Período Promedio de Pago	61	63
<b>CCE</b>	<b>- 19</b>	<b>- 19</b>
<b>Ciclo de conversión de efectivo en valores</b>		
(+) Inversión en inventario	5,927.67	9,022.90
(+) Inversión en cuentas por cobrar	23,305.32	12,192.66
( - ) Inversión en cuenta por pagar	21,265.94	19,992.06
<b>CCE en valores</b>	<b>7,967.05</b>	<b>1,223.50</b>

Fuente: elaboración propia, con base a la investigación realizada

Respecto a las proyecciones realizadas se puede apreciar que el ciclo de conversión de efectivo rota demasiado rápido y al efectuar el cálculo de este se aprecia que, rota en menos 19 días, lo cual es efecto de que el producto que se vende es perecedero y no se puede mantener demasiado stock y a su vez a que se ha logrado obtener con los proveedores un crédito de 60 días.

<b>Tabla No. 11 Punto de Equilibrio</b>		
<b>Fruti Frescos, S.A</b>		
<b>Para el año 2021</b>		
<b>Cifras expresadas en Quetzales</b>		
<b>Determinación de costos fijos y variables</b>		
<b>Estructura de costos:</b>	<b>Variable</b>	<b>Fijo</b>
Costo de ventas	0.8	0.2
Gastos de venta generales y administrativos	0.1	0.9
Ventas		8,956,611
(-) Costos variables		
Costos de ventas		5,592,474
Gasto de venta general y de administración		138,042
<b>Total, costos variables</b>		<b>5,730,517</b>
(=) Contribución marginal		3,226,094
(b) Margen de contribución		36.02%
(c) Punto de equilibrio en Q		
PE en \$ = Costos fijos / Margen de contribución		
Costos fijos		
Costo de ventas		1,398,119
EDIT deseado		600,000
Gasto de venta general y de administración		1,242,381
Total, costos fijos		3,240,499
<b>PE en Q</b>		<b>8,996,604</b>

Fuente: elaboración propia, con base a la investigación realizada

Al analizar la empresa determinando una utilidad operativa deseada de Q. 600,000 se determina que el punto de equilibrio en valores para el año 2021 es de Q. 8,996,604, el cual representa un incremento del 0.5% en relación con las ventas del año 2020, por lo que ese valor en ventas y ese crecimiento fue el considerado para la proyección de los estados financieros de los años 2021 y 2022, con el cual se obtendrían resultados favorables.

## CONCLUSIONES

1. Se realizó un análisis de los estados financieros de la empresa y como se puede apreciar del total de activos el rubro más representativo es la cuenta por cobrar, la cual para el año 2019 era de Q. 1,654,899 y para el año 2020 es de Q. 1,304,776 valores que representan el 65% y 61% respectivamente, por lo que se concluye que la administración de la empresa presenta debilidades en cuanto a la gestión de cobro.
2. En consideración que por el tipo de industria en el que se encuentra la empresa presenta una alta rotación de inventario y estos representan un 11% y 7% respectivamente para el periodo analizado, de igual forma, se aprecia que la empresa presenta altos índices de pérdidas acumuladas, que alcanzan el 49% y 45% respectivamente representados por Q. 1,248,831 y Q. 964,628 para el periodo analizado.
3. Al evaluar el ciclo de conversión de efectivo se puede apreciar que para el año 2019, se tuvo como resultado menos 42 días en completar el ciclo de conversión y para el año 2020 este mismo se completó en 4 días concluyendo en que el resultado del ciclo de conversión de efectivo se debe a de la falta de tener las metas y objetivos trazados por escrito, el no ser trasladados oportunamente al equipo de trabajo, así como la falta de una planificación adecuada que permita alcanzar las metas y objetivos propuestos.
4. Al evaluar y realizar la compañía desde el punto de equilibrio y determinar una utilidad operativa meta de Q. 600,000 y al combinarla con una adecuada planificación de utilidades, se concluye que para el año 2021 el punto de equilibrio de las ventas es de Q. 8,922,437 y para el año 2022 las ventas son de Q. 9,028,407, considerando el aumento porcentual que se tuvo del año 2020 a 2021, por lo que se concluye que la empresa tendría utilidades netas de Q. 468,474 y Q. 447,812 respectivamente para los años 2021 y 2022.

5. Las razones financieras proyectadas, revelan una mejora en cuanto a los resultados obtenidos en el periodo analizado, la razón circulante pasa de Q. 0.86 y Q. 1.02 en los años 2019 y 2020 a Q. 1.24 y Q. 1.43 para los años 2021 y 2022, en cuanto a la razón de efectivo, aunque no se logran cubrir sus obligaciones a corto plazo de manera inmediata con la disponibilidad y efectivo.
  
6. Se observa una mejora de Q. 0.05 y Q. 0.16 en los años analizados y el resultado con los datos proyectados es de Q. 0.61 y Q. 0.87 para los años 2021 y 2022, la rotación del inventario se aprecia que serán de 12 y 14 veces al año, se cumplirá con la política de cobro de 30 días y de 60 días de pago.

## RECOMENDACIONES

1. Analizar constantemente los estados financieros para evaluar el avance y cumplimiento de las metas y objetivos a cumplir y que estén acorde a las políticas y estrategias propuestas en la planificación de las utilidades de forma anual y mensual.
2. Realizar sesiones con el departamento de cobro o el personal encargado de los cobros y con aquellos que se relacionan con la recuperación de las ventas otorgadas al crédito, así como establecer alianzas con los proveedores para mantener un adecuado ciclo de conversión de efectivo que permita una mejora en el efectivo disponible de forma inmediata.
3. Elaboración de un flujo de caja que permita conocer el tiempo en que se estará recibiendo efectivo y en el cual se deben de realizar los pagos por costos, gastos y pagos de impuestos como a proveedores, así como, que permita conocer los costos fijos y variables, para posteriormente elaborar el punto de equilibrio de la empresa con el cual se pueda conocer en que valores de ventas se cubren tanto los costos fijos y variables.
4. Capacitar al personal del departamento de contabilidad y al financiero respecto a temas financieros y la aplicación del punto de equilibrio y presupuestos que son herramientas para poder determinar y planificar con las utilidades que se pretenden alcanzar y que se han determinado como meta.
5. Es necesario llevar un adecuado seguimiento y supervisión de las políticas propuestas para verificar su adecuado cumplimiento a largo plazo y realizar las correcciones y modificaciones que sean necesarias para que se alcancen los resultados financieros proyectados tanto para las utilidades meta definidas como

del cumplimiento de los resultados proyectados en cuanto a razones financieras de liquidez y del ciclo de conversión de efectivo.

6. Realizar capacitaciones al personal clave de la empresa en temas de planificación financiera y elaboración de presupuestos, con la finalidad de obtener mejores resultados y un alcance más amplio al momento de que se elabore la planificación anual. Crear incentivos para el personal que, si logran un 1% de las pérdidas mensuales, obtendrán una bonificación mensual, esto con el fin que el personal cuide de las pérdidas de los inventarios y así reducir el gasto de ventas.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Burguete, Ana (2014) Análisis Financiero, Colombia, Editorial Digital.
2. Gitman, Lawrence J. Zutter C. (2012) Principios de Administración Financiera (Volumen 12) México, Pearson educación.
3. FAO 2017, El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, recuperado de: <https://www.fao.org/3/I7658S/I7658S.pdf>
4. Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C.; y, Baptista Lucio, P. 2014. Metodología de la Investigación. (volumen 7) México. McGraw-Hill Interamericana.
5. Scott B. Brigham F. (2016) Fundamentos de Administración Financiera (volumen 14) ediciones omegar Martínez
6. Van Horne C., James, Wachowicz, Jr., John M (2016) Fundamentos de Administracion Financiera, México, Pearson educación
7. Superintendencia de Bancos (2016) Entidades Supervisadas, recuperado de: [http://www.sib.gob.gt/c/document\\_library/get\\_file?folderId=706696&name=DLFE-10844.pdf](http://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=706696&name=DLFE-10844.pdf).
8. Banco de Guatemala (2018) Informe del presidente del Banco de Guatemala Ante el Honorable congreso de la República, recuperado de: [https://www.banguat.gob.gt/Publica/Doctos/Informe\\_Congreso\\_Julio2018.pdf](https://www.banguat.gob.gt/Publica/Doctos/Informe_Congreso_Julio2018.pdf)

**Índice de Cuadros**

Tabla No. 1	Modelo del Ciclo de Conversión del Efectivo	31
Tabla No. 2	Estado del Resultado	51
Tabla No. 3	Estado de Situación Financiera	53
Tabla No. 4	Razones Financieras	55
Tabla No. 5	Ciclo de conversión de efectivo	56
Tabla No. 6	Punto de Equilibrio	57
Tabla No. 7	Estado de Situación Financiera, Proyectados	62
Tabla No. 8	Estado del Resultado, Proyectados	63
Tabla No. 9	Análisis Razones Financieras Proyectadas	64
Tabla No. 10	Análisis comparativo del ciclo de conversión de efectivo proyectado	66
Tabla No. 11	Punto de Equilibrio Proyectado	67