

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



EVALUACIÓN DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN
EL NIVEL DE LIQUIDEZ, DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE
MOTOCICLETAS, DURANTE EL PERÍODO 2019 - 2021, EN EL MUNICIPIO DE
GUATEMALA, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA



LICENCIADO EDER ALEJANDRO CASTILLO SÁNCHEZ
GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 2022

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**EVALUACIÓN DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN
EL NIVEL DE LIQUIDEZ, DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE
MOTOCICLETAS, DURANTE EL PERÍODO 2019 - 2021, EN EL MUNICIPIO DE
GUATEMALA, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA**

Informe final del Trabajo Profesional de Graduación para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en INSTRUCTIVO PARA ELABORAR EL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN ARTES. Aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

AUTOR: LIC. EDER ALEJANDRO CASTILLO SÁNCHEZ

DOCENTE: MSc. JONNY HARÓN GARCÍA ORDOÑEZ

GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 2022

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: LIC. LUIS ANTONIO SUÁREZ ROLDÁN

Secretario: LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES

Vocal I: DOCTOR. BYRON GIOVANNI MEJÍA VICTORIO

Vocal II: MSc. HAYDEE GRAJEDA MEDRANO

Vocal III: VACANTE

Vocal IV: P.A.E. OLGA DANIELA LETONA ESCOBAR

Vocal V: P.C. HENRY OMAR LÓPEZ RAMÍREZ

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN

Coordinador: MSc. MARIO ARRIAZA

Evaluador: MSc. LUIS ALFONSO CARDONA B.

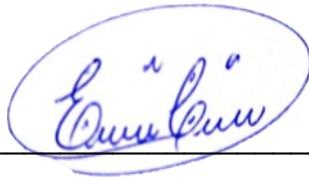
Evaluador: MSc. TADEO CASTRO

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

YO: **Eder Alejandro Castillo Sánchez**, con número de carné: **2531 70567 0101**.

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

Autor: _____




**ACTA No. AF-PFS-B-011-2022 -MA-**


De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros de la terna evaluadora, el 25 de septiembre de 2,022, a las 10:00 horas para evaluar la presentación del informe del **TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN II** del Licenciado Eder Alejandro Castillo Sánchez, carné No 200314599, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Posgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado: "EVALUACIÓN DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MOTOCICLETAS, DURANTE EL PERÍODO 2019-2021, EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA, 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 calificada con una nota promedio de **21 /30 puntos**, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante de la Terna Evaluadora. La Terna Evaluadora hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por la Terna Evaluadora dentro de los 5 días hábiles comprendidos del 26 al 30 de septiembre de 2022.


En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 25 días del mes de septiembre del año dos mil veintidós.



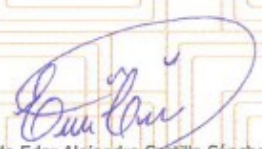
MSc. Mario Arriaza
Coordinador



MSc. Luis Alfonso Cardona B
Evaluador



MSc. Tadeo Castro
Evaluador



Licenciado Eder Alejandro Castillo Sánchez
Postulante



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

ADDENDUM

El Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II Certifica que, del Licenciado Eder Alejandro Castillo Sánchez, Carné 200314599 incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la Terna Evaluadora dentro del plazo estipulado y obtuvo la calificación siguiente:

Punteo	
Zona:	56
Presentación Trabajo Profesional de Graduación II:	21
Nota final:	77

APROBADO

Guatemala 03 de octubre de 2022.

(F) 
MSc. Johnny García
Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por darme la vida, sabiduría y permitirme alcanzar esta meta.

A MIS PADRES

Por darme su amor, sacrificio, apoyo incondicional y guiarme en todo momento.

A MI ESPOSA

Por tu amor, paciencia, esfuerzo y estar apoyándome para no desmayar y lograr esta meta.

A MIS HERMANOS

Por estar siempre apoyándome y confiar en mí, para llegar a conseguir esta meta.

A MIS AMIGOS

Por iniciar esta aventura juntos y estar apoyándonos constantemente, lo hemos logrado.

A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

Por darme la oportunidad de formarme y desarrollar mi crecimiento académico.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Por abrir sus aulas para darme toda la formación profesional.

CONTENIDO

Páginas

RESUMEN -----	i
INTRODUCCIÓN -----	iii
1. ANTECEDENTES-----	2
1.1 Motocicletas-----	2
1.2 Empresa comercializadora de motocicletas-----	2
1.3 Ciclo de conversión del efectivo -----	4
1.4 Antecedentes de investigaciones similares -----	5
2. MARCO TEÓRICO -----	7
2.1 Finanzas -----	7
2.1.1 Administración financiera -----	7
2.2 Administración de capital de trabajo-----	8
2.2.1. Inventarios -----	8
2.2.2. Cuentas por cobrar -----	9
2.2.3. Cuentas por pagar -----	9
2.3 Ciclo de conversión del efectivo -----	9
2.3.1 Cálculo del ciclo de conversión del efectivo -----	10
2.3.2 Período de conversión del inventario-----	11
2.3.3 Período de conversión de las cuentas por cobrar-----	12
2.3.4 Período de conversión de las cuentas por pagar -----	12
2.4 Estados financieros -----	12
2.4.1 Balance general -----	13
2.4.2 Estados de flujo de efectivo -----	13
2.4.3 Estado de resultados-----	13
2.5 Razones financieras -----	14

2.5.1 División de las razones financieras -----	14
2.5.2 Razones de liquidez-----	15
2.5.3 Razones de actividad -----	16
2.5.4 Razones de endeudamiento -----	18
2.5.5 Razones de rentabilidad -----	19
2.6 Regresión lineal simple -----	19
3. METODOLOGÍA-----	20
3.1 Definición del problema -----	20
3.2 Objetivos -----	21
3.2.1 Objetivo general -----	21
3.2.2 Objetivos específicos -----	21
3.3 Diseño de la investigación -----	22
3.3.1 Unidad de análisis -----	22
3.4 Período histórico -----	22
3.5 Ámbito geográfico -----	22
3.6 Técnicas e instrumentos aplicados -----	22
3.6.1 Técnicas e instrumentos documentales -----	22
3.6.2 Técnicas e instrumentos de campo -----	23
3.7 Resumen de procedimientos aplicados -----	23
3.8 Método científico-----	23
3.8.1 Enfoque, diseño y alcance -----	24
3.9 Técnicas de investigación aplicadas -----	24
3.9.1 Técnicas de investigación documental-----	24
3.9.2 Técnicas de investigación de campo -----	25
3.9.3 Técnicas de observación-----	25
4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS -----	26
4.1 Análisis de la situación financiera actual de la empresa -----	26
4.1.1 Análisis vertical -----	26

4.1.2 Análisis horizontal-----	32
4.1.3 Evaluación de la situación actual a través de razones financieras -----	37
4.1.4 Razones de liquidez-----	37
4.1.5 Razones de actividad -----	38
4.1.6 Razones de endeudamiento -----	39
4.1.7 Razones de rentabilidad -----	40
4.2 Identificar cual es el ciclo de conversión del efectivo -----	42
4.2.1 Rotación de inventario-----	42
4.2.2 Período de conversión del inventario-----	43
4.2.3 Rotación de las cuentas por cobrar -----	43
4.2.4 Período de conversión de las cuentas por cobrar-----	44
4.2.5 Rotación de las cuentas por pagar -----	45
4.2.6 Período de conversión de las cuentas por pagar -----	45
4.2.7 Análisis del proceso del ciclo de conversión del efectivo -----	46
4.3 identificar los problemas encontrados del ciclo de conversión del efectivo-----	47
4.4 Propuesta -----	48
4.4.1 Propuesta de la administración del inventario-----	48
4.4.2 Propuesta de las cuentas por cobrar -----	50
4.4.3 Propuesta e implementación de las cuentas por pagar -----	54
4.5 Análisis de los resultados de la implementación de las políticas propuesto-----	55
4.5.1 Estado de resultados proyectado-----	55
4.5.2 Balance general proyectado -----	58
4.5.3 Estimación del saldo proyectado de inventarios-----	58
4.5.4 Estimación del saldo proyectado de cuentas por cobrar -----	59
4.5.5 Estimación del saldo proyectado de cuentas por pagar -----	60
4.5.6 Nuevo ciclo de conversión del efectivo -----	63
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS -----	69
CONCLUSIONES-----	66
RECOMENDACIONES -----	68

ANEXOS 1	73
ANEXOS 2	74
ÍNDICE DE TABLAS	76

RESUMEN

Las empresas comercializadoras de motocicletas en Guatemala han tenido un gran auge, en los últimos años debido a la necesidad de las personas de transportarse de un lugar a otro, lo más pronto posible, la empresa unidad de análisis fue fundada en 2007, al momento de realizar la investigación, dicha empresa realiza su ciclo de conversión del efectivo de manera inadecuada, ya que no tiene los controles adecuados.

La empresa en análisis objeto de estudio, en el presente informe se planteó la siguiente: investigación sobre la evaluación del ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en el nivel de liquidez de una empresa comercializadora de motocicletas Con la finalidad de poder identificar cómo es su ciclo de conversión del efectivo y cómo está afectando la liquidez de la empresa, al no tener políticas claras y efectivas. Para poder dar solución a la problemática, se ha utilizado el método científico en sus tres etapas, siendo estas la fase indagadora, la fase demostrativa y la fase expositiva, ello permitió una definición del problema, un objetivo general y cuatro objetivos específicos, así como la recopilación de información y exposición de los resultados, y esto a la vez para poder determinar de manera correcta como era el ciclo de conversión del efectivo y cómo poder mejorarlo, para beneficio de la empresa.

La evaluación de la situación de los inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, demuestra que la empresa si tiene un ciclo de conversión del efectivo muy prolongado, para ello se realizaron análisis de los estados financieros de los años 2019, 2020, 2021 y 2022, dejando en evidencia que los siguientes resultados en los primeros tres años, el ciclo de conversión era de 335 días, 442 días y 386 días, respectivamente, para poder cambiar estos indicadores, se presentaron propuestas para la mejora del ciclo de conversión del efectivo y que la empresa no se viera afectada en su liquidez, entre las propuestas, la número uno es el cambio de método de inventario, ya que actualmente utilizan el método de promedio ponderado, el problema es que no pueden controlar la antigüedad del inventario y eso hace que la empresa cuando realiza un inventario por antigüedad identifica que hay varios modelos sin vender, al realizar este cambio, la empresa no dejará ninguna moto antigua

sin vender, ya que con la implementación del método PEPS, se despacharán y venderán las motos más antiguas primero. También se plantea realizar la reducción del periodo de conversión del inventario a 120 días, las cuentas por cobrar reducirlas a 60 días, dando un control y seguimiento oportuno, y las cuentas por pagar a 90 días, con la implementación de estas políticas mejorara el ciclo de conversión del efectivo, ya que en 2021 estaba en 386 días, mientras la proyección para 2022, es de 91 días esto le permite a la empresa rotar más rápido su inventario, acortar la recuperación de sus cuentas por cobrar, esto beneficiaria su liquidez, para poder pagar a tiempo sus deudas y poder seguir comprando más inventario.

También se puede observar en las tablas de proyección, el beneficio de la implementación de la nueva política o como seguiría la empresa si no aplica la misma, lo que permitirá que la empresa tenga un ciclo de conversión del efectivo más corto y beneficioso para la empresa. En relación con la proyección de los estados financieros se utilizó el método de regresión lineal simple estimando un crecimiento en ventas de un 9.80% para el 2022, y las variaciones de los gastos de ventas, administración y de operación, con esta proyección y con las nuevas políticas, se busca reducir los inventarios, recuperar más rápido, y pagar al tiempo máximo a los proveedores sin seguir afectando la relación comercial

Con base a los resultados obtenidos se concluyó que la implementación de las nuevas políticas mejora los indicadores analizados y la empresa si tiene mejor liquidez, para poder hacer frente a todos sus compromisos sin verse comprometida.

INTRODUCCIÓN

El presente informe de la evaluación del ciclo de conversión del efectivo y la incidencia de la liquidez en la empresa de motocicletas, busca en dicha evaluación realizada durante los últimos tres años, detectar los problemas en la liquidez de la empresa, por tener periodos de conversión del efectivo muy prolongados, estos problemas son ocasionados por la falta de políticas y desconocimiento de la importancia de los controles de la administración del inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, afectando la liquidez de la empresa, el buscar acortar el ciclo de conversión del efectivo, sin afectar ninguna operación de la empresa es lo primordial para la obtención de utilidades.

El objetivo general de la presente investigación, es la evaluación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en el nivel de liquidez de una empresa comercializadora de motocicletas en Guatemala, así mismo los objetivos específicos para poder lograr el objetivo general son: realizar un análisis de la situación financiera actual de la empresa, identificar cuál es el ciclo de conversión del efectivo, identificar los problemas encontrados en el ciclo de conversión del efectivo, realizar una propuesta. El presente informe está integrado de los siguientes capítulos: capítulo I, antecedentes, donde se expone referencias de la unidad de análisis, así mismo referencias de lo que es la administración financiera, y también antecedentes del ciclo de conversión del efectivo.

Capítulo II, marco teórico, hace referencia de los conceptos teóricos y conceptuales que dan validez a la investigación, explica lo que es finanzas, administración financiera, inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, el ciclo de conversión del efectivo, así como el cálculo del ciclo de conversión del efectivo, los períodos de conversión del inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, estados financieros, las razones financieras

Capítulo III, metodología, contiene los pasos que se han realizado para poder resolver el problema de la investigación, acá se detallan la definición del problema, los objetivos, tanto el general como los específicos, orientados a buscar la solución al problema, el diseño de la investigación, el período histórico, ámbito geográfico, universo y muestra, técnicas e instrumentos aplicados, método científico aplicado para el desarrollo de la investigación.

Capítulo IV, discusión de resultados, muestra la situación financiera actual de la empresa, mediante, el análisis vertical y horizontal del balance general y estado de resultados de los años 2019 2020 y 2021, así mismo los resultados de las razones financieras, ciclo de conversión del efectivo, al conocer la situación actual con los análisis financieros correspondientes, se realizó las propuestas financieras con la finalidad de mejorar el ciclo de conversión del efectivo, por consiguientes la liquidez de la empresa, dando a conocer los beneficios al momento de implementar dichas propuestas, mediante la proyección para el 2022 del balance general y estados de resultados.

Como último punto se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizadas, las cuales se consideran adecuadas para la mejora de la liquidez en la empresa, las mismas tienen concordancia con los objetivos planteados y dar respuesta al planteamiento del problema, la bibliografía consultada para dar credibilidad a la investigación, índice de tablas y anexos,

1. ANTECEDENTES

Los antecedentes, constituyen el origen del trabajo de investigación. Exponen el marco referencial teórico y empírico de la investigación relacionada con la evaluación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en el nivel de liquidez de una empresa comercializadora de motocicletas en Guatemala.

1.1 Motocicletas

La fabricación de motocicletas en China comenzó en 1951, cuando el Ejército Popular de Liberación comenzó a producir una motocicleta de 500cc para cumplir con los requisitos militares del país durante la Guerra de Corea. Esto fue desarrollado en las líneas del K500, un modelo alemán usado en la Segunda Guerra Mundial.

Antes de finales de los años setenta, las motocicletas producidas en China eran utilizadas principalmente por los servicios militares, la principal excepción era la fábrica de motocicletas de Beijing, que a partir de 1958 producía motocicletas para el público en general que se basaban en la BMW R71 y los modelos Dnepr. En la ciudad de Chongqing en 1979 la fábrica de municiones militares China Jialing Industrial Company comenzó a fabricar de forma independiente motocicletas para uso civil compartiendo en la era moderna de la producción de motocicletas chinas. En 2000, la industria china asumió como el mayor productor de motocicletas en el mundo. (BIN, 2014)

La industria de la motocicleta de la República popular de China, supera la de cualquier país del mundo con una producción de motocicletas de 22.891.700 en 2013, con un 39,75% de la producción total exportada. (BIN, 2014)

La comercialización de motocicletas en Guatemala, según el registro fiscal de vehículos de la superintendencia de administración tributaria (SAT), al 31 de diciembre del 2019, se registraba un millón 524 mil vehículos de dos ruedas y se sumaron 166 mil motos nuevas con relación al año 2018 (Tributaria, 2021). Dicho sector está estructurado por la Asociación de Importadores de Motocicletas (ASIM) fue creada en 2001, con el fin de que sus asociados permanezcan organizados y de esta forma trabajar conjuntamente por las

mejoras en la comercialización y la mutua relación entre empresas importadoras, esta asociación tiene una Junta Directiva que está conformada por 10 miembros quienes son representantes de las diferentes empresas agremiadas, son electos anualmente y tienen derecho a reelección.

ASIM cuenta con 18 empresas agremiadas tales como: Italika, BMW, Indian, MTM, Motoimport, Kawasaki, Yamaha, Honda, Hero, Cadisa, Masesa, Avanti, VRC, Suzuki, Motinsa, Genesis, Gallo Mas Gallo, UMA; que representa el 98% de las empresas de motos en Guatemala, solo hay dos empresas que no están en dicha asociación.

La comercialización de motocicletas tiene un impacto en el producto interno bruto (PIB) de acuerdo a su actividad económica siendo un 19.2% anual. (MONETARIA, 2020) según cifras estimadas generan un promedio de 18,000 empleos,

1.2 Empresa comercializadora de motocicletas

La empresa comercializadora de motocicletas objeto de estudio, fue constituida en 2007, en la ciudad de Guatemala, siendo establecida conforme las normas y leyes vigentes en Guatemala y representada bajo la figura de persona jurídica y comerciante que establece el Código Civil y Código de Comercio. La empresa empieza sus operaciones con una tienda en la zona 9 de la ciudad de Guatemala, así mismo inicia a buscar puntos estratégicos en los diferentes puntos principales de los departamentos, para poder abrir sus tiendas, y poder distribuir sus motocicletas para la venta.

La actividad principal es la importación de motocicletas desde el país de China, dichas compras se realizan con tres meses de anticipación, y para que empiecen con la fabricación dicho producto, solicitan un 30% de adelanto para iniciar con el pedido, cuando ya está terminado el pedido, la empresa debe de cancelar el otro 70% para que se envíe el pedido solicitado. Luego la misma empresa fabricante es la encargada de enviar por medio de la vía marítima el pedido ya finalizado, el cual se tarda treinta días en llegar al puerto quetzal.

De acuerdo con la comunicación y control del embarque, la empresa puede saber cuándo el contenedor llega al puerto ya mencionado, luego dichos contenedores deben de pasar las respectivas inspecciones en la aduana y se deben de pagar los respectivos impuestos, luego el contenedor es trasladado hacia la bodega de la empresa que se encuentra ubicada en el naranjo zona 4 de Mixco, departamento de Guatemala. En la bodega ya están preparados para las descargas de las cajas donde vienen todas las partes de las motocicletas, las mismas cajas son ubicadas en lugares ya asignados, para que cada ensamblador pueda empezar a ensamblar todas las partes de la motocicleta y quede lista para la distribución a los puntos de ventas.

Para la distribución de las motocicletas el departamento de logística pone en marcha todos sus camiones para repartir las motocicletas de acuerdo a los pedidos que ha recibido de cada punto de venta, llevándose un promedio de diez días para poder cubrir los 140 puntos de ventas en toda Guatemala, la empresa actualmente tiene 30 modelos diferentes de motocicletas, los cuales están segmentados en motocicletas tipo todo terreno, tipo sport, pasolas, chopper, tipo racing, cuatrimotos. La empresa para poder realizar la venta de las motocicletas en cada punto de venta cuenta con alianzas comerciales con diferentes entidades financieras, ya que la venta en un alto porcentaje es al crédito.

La ventaja competitiva que tiene la empresa con respecto a la competencia es que tiene los mejores precios del mercado, placas gratis y cuenta con una garantía extendida por cualquier desperfecto que presente la motocicleta, esto hace que los clientes quieran adquirir su motocicleta ya que tienen el respaldo ante cualquier inconveniente.

Por lo años que lleva la empresa en la comercialización y venta de motocicletas, forma parte de esta estadística que reporta, el registro fiscal de vehículos de la superintendencia de administración tributaria (SAT), al 31 de diciembre del 2019, se registraba un millón 524 mil vehículos de dos ruedas y se sumaron 166 mil motos nuevas con relación al año 2018. (SAT, 2021)

1.3 Ciclo de conversión del efectivo

Según Gitman & Zutter (2012) indica que, La comprensión del ciclo de conversión del efectivo de la empresa es crucial en la administración del capital de trabajo o administración financiera a corto plazo. El ciclo de conversión del efectivo (CCE), mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones. (p.546)

A continuación, se describe el cálculo y la aplicación del ciclo de conversión del efectivo. El ciclo operativo (CO) de una empresa, es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado.

El ciclo operativo está integrado por los principales activos a corto plazo: inventario y cuentas por cobrar. Se mide en tiempo transcurrido, sumando la edad promedio de inventario (EPI) y el periodo promedio de cobro (PPC).

El periodo de conversión del inventario es el tiempo necesario en el que se logra transformar la materia prima en producto terminado y luego se produce la venta, de manera importante es acortar la conversión del inventario, y esto se obtiene identificando los procesos de producción en los cuales se pueden observar cuales son los procesos innecesarios y así lograr una producción más eficiente.

Así mismo es importante velar por el tiempo promedio de las cuentas por cobrar, y poder identificar en cuanto tiempo estas cuentas se convierten en efectivo al momento de realizar una venta. Se debe tener en cuenta una rápida recuperación de las cuentas por cobrar, se debe de tener claro los días para realizar el cobro, tener claro a quienes se les debe de cobrar y tener actualizada toda la información, ya que una recuperación de estas cuentas evita que la empresa tenga algún problema de efectivo para la realización de sus operaciones. El periodo de las cuentas por pagar es importante negociar con los diferentes proveedores los días máximos de pago para poder tener el tiempo suficiente para poder cumplir con los diferentes pagos.

Es importante tomar en cuenta la necesidad del financiamiento permanente e inversión constante en activos operativos como resultado de las ventas constantes a través del tiempo. Así como, la necesidad de financiamiento estacional (o temporal) e inversión en activos operativos que varía con el paso del tiempo como consecuencia de las ventas cíclicas.

Se deberá estimar una estrategia agresiva de financiamiento por medio de la cual la empresa financie sus necesidades estacionales con deuda a corto plazo, y sus necesidades permanentes con deuda a largo plazo; así como también una estrategia conservadora de financiamiento por medio de la cual la empresa financie sus necesidades tanto estacionales como permanentes con deuda a largo plazo.

Por lo que es importante es que toda empresa, debe tener en cuenta que el nivel de rotación de los inventarios manifiesta el avance de las ventas proyectadas, variando, según el tipo de empresa, siendo diferentes tanto en la producción como en las ventas. Asimismo, la rotación de cuentas por pagar muestra el tiempo necesario para liquidar los pagos de cuentas. Por ello, un pago rápido permite a la empresa tener un descuento y mantener una buena reputación con los diferentes proveedores, también puede tomar la decisión de alargar lo más que pueda el pago, para poder usar su recurso económico en otras áreas, sin afectar su relación con los proveedores.

1.4 Antecedentes de investigaciones similares

Por la importancia del ciclo de conversión del efectivo en una empresa, en la Escuela de Estudios de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, se han realizado diversas tesis enfocadas en este tema, de los cuales se mencionan unos a continuación:

El licenciado Mijangos (2011) llevo a cabo su tesis sobre administración del ciclo de conversión del efectivo en las empresas comercializadoras de neumáticos en Guatemala, donde evalúa si la empresa administra de manera correcta los componentes del ciclo de conversión del efectivo y como está la liquidez.

La ingeniera Villeda (2016) en su tesis sobre administración de la liquidez en el sector de servicios de transporte terrestre de carga pesada en Guatemala, con base en el ciclo de conversión del efectivo, estados de flujo y razones financieras de liquidez, en la cual propone un modelo de administración financiera en base en el ciclo de conversión del efectivo, planteando nuevas estrategias que mejoraran la liquidez de la empresa.

La Licda Guerra (2017) realizó su tesis sobre Administración del ciclo de conversión del efectivo en el sector distribuidor de equipo médico y material quirúrgico descartable en la ciudad de Guatemala, en la cual implementa un modelo financiero para la administración del ciclo de conversión de efectivo para medir la eficiencia de la empresa.

Al citar a varios autores relacionados con el que se llevó a cabo este trabajo, es poder agilizar el proceso del ciclo de conversión del efectivo, que el inventario se venda lo antes posible, que se cobre de manera oportuna, tener un control adecuado de las cuentas por pagar para evitar períodos prolongados en el ciclo del efectivo.

2. MARCO TEÓRICO

Fundamentos que avalan la investigación que expone, analiza las teorías, enfoques teóricos y conceptuales para poder fundamentar lo relacionado con el ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez en una empresa comercializadora de motocicletas en el municipio de Guatemala, el cual se describe a continuación.

2.1 Finanzas

Según Gitman & Zutter (2012), Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas. (p.3). Las finanzas son esenciales en cualquier negocio y la administración correcta, ya que se analiza la financiación, la inversión, como el ahorro, beneficiando un retorno óptimo para la empresa o el inversionista.

Róman (2012) afirma “Las finanzas se refieren únicamente a la función financiera, es decir, al manejo de los recursos monetarios; y la administración financiera, hace referencia al trabajo coordinado para manejar adecuadamente los recursos financieros”. (p.11). Los recursos de una empresa requieren de una administración correcta y la administración financiera es el fundamental para la toma de decisiones sobre dichos recursos.

2.1.1 Administración financiera

En la actualidad del mundo empresarial, dentro de las organizaciones, se comenta que deben ser prósperas, competitivas y ser innovadoras y para poder llegar a lograr esto, debe de tener una buena administración.

“La administración financiera es la disciplina que se ocupa del manejo de los recursos financieros de una empresa, prestando atención sobre su rentabilidad y liquidez”. (Fortún,

2020). Para algunos autores en la administración financiera se describe de la siguiente manera; el concepto de administración financiera se refiere a las tareas del gerente financiero de la empresa. Los gerentes financieros administran los asuntos financieros de todo tipo de organizaciones: privadas y públicas, grandes y pequeñas, lucrativas o sin fines de lucro. Realizan tareas financieras tan diversas como el desarrollo de un plan financiero o presupuesto, el otorgamiento de crédito a clientes, la evaluación de gastos mayores propuestos, y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la compañía. (Gitman & Zutter, 2012, p 3)

2.2 Administración de capital de trabajo

Es la administración de los activos (inversiones) y los pasivos (fuentes de financiamiento) a corto plazo, por consiguiente, una buena administración del capital de trabajo es un requisito de supervivencia de la empresa. (Besley & Brigham, 2016, p. 542).

Según Besley & Brigham (2016) El concepto de administración del trabajo se originó con el viejo mercader yanqui, que pedía dinero prestado para comprar inventario, lo vendía para pagar el préstamo bancario y, después, repetía el ciclo. Este concepto lo han aplicado para varias empresas más complejas y es más efectivo para analizar la efectividad del proceso de administración del capital de trabajo. (p.550). la administración de capital de trabajo es fundamental para manejar de manera eficiente las cuentas corrientes de la empresa, buscando garantizar resultados favorables en lo económico y en la liquidez de la empresa.

2.2.1. Inventarios

El autor (Grudemi, 2019) indica que, un inventario es un conjunto de bienes muebles e inmuebles que pertenecen a una empresa, durante un período de tiempo determinado, y que son destinados a la venta, el consumo, alquiler o transformación en función del objeto de la empresa. Desde un punto de vista contable, el inventario constituye un activo corriente, es decir que forma parte del patrimonio de la organización; por lo tanto, puede ser valorado, ordenado y contabilizado con el fin de llevar un control sobre el flujo de

dichos bienes. Un inventario debe de ser manejado de manera adecuada ya que es un patrimonio de la empresa, que tiene destinado para la venta.

2.2.2. Cuentas por cobrar

Según (Consultores, 2022) afirma que, las cuentas por cobrar se consideran un activo, ya que representan el dinero que se espera recibir a un futuro próximo, si bien es cierto que las cuentas por cobrar pueden ser beneficiosas para una empresa, también pueden ser una fuente de problemas, ya que pueden aumentar el riesgo de que una empresa tenga problemas financieros, ya que es una deuda que debe ser pagada. Las cuentas por cobrar son cuentas que la empresa debe de cobrar de acuerdo con las fechas pactadas y es la cantidad de dinero que recibirá de personas o empresas, por la venta o servicio de algún producto.

2.2.3. Cuentas por pagar

Según (Sanjuán, 2017) indica que, las cuentas por pagar representan un crédito concedido a la empresa para el desarrollo de su actividad económica. En este caso el crédito lo concede un proveedor sin intermediación de una entidad financiera. Por lo tanto, estas cuentas a pagar suponen una forma de financiación a la actividad económica de la empresa libre de intereses. Desde la óptica de la empresa que ha concedido el crédito. Estas cuentas son un compromiso que la empresa adquiere, por consiguiente, debe cumplir con los pagos en las fechas acordadas, a la vez permite determinar con mayor precisión la liquidez que se tiene para poder pagar.

2.3 Ciclo de conversión del efectivo

Según Gitman & Zutter, (2012) argumentan: que la comprensión del ciclo de conversión del efectivo de la empresa es crucial en la administración del capital de trabajo o administración financiera a corto plazo. El ciclo de conversión del efectivo (CCE) mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones. (p. 546).

El ciclo de efectivo es el periodo en el que cada unidad monetaria invertida en el proceso de producción se recupera. Así, mide el tiempo desde el desembolso por la adquisición de los insumos hasta la percepción de los ingresos por las ventas. (Westreicher, 2020).

Según Besley & Brigham (2016), El ciclo de conversión del efectivo se enfoca en el tiempo que transcurre, entre el momento que la empresa efectúa sus pagos, o invierte en la producción del inventario y el momento en que recibe los flujos de entrada de efectivo o percibe un rendimiento en efectivo de su inversión en producción. (p. 550). El ciclo de conversión del efectivo es el corazón de la operación de una empresa, ya que se determina si la empresa opera con o sin financiamiento y si cuenta con la liquidez para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

2.3.1 Cálculo del ciclo de conversión del efectivo

Según Besley & Brigham (2016) afirma que, el cálculo del ciclo de conversión del efectivo maneja los tres periodos, que son inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, dando por resultado un valor equivalente a la extensión de tiempo entre las salidas de efectivo reales de la empresa para pagar los recursos productivos y sus recepciones de efectivo de la venta de productos. Es decir que el CCE equivale al tiempo promedio entre el pago de la mano de obra y los materiales, y la cobranza de las cuentas por cobrar., (p.552). Es la suma del período de conversión del inventario, del período de cuentas por cobrar, menos el período de las cuentas por pagar, este resultado indica en cuantos días la empresa está realizando su ciclo de conversión del efectivo.

Es un indicador financiero de suma importancia ya que este le muestra el flujo de caja de su empresa y, por consiguiente, le muestra su capacidad de mantener activos de alta liquidez. (Capital, 2016). Con el cálculo de este indicador financiero se puede plasmar si la empresa está operando de manera correcta, o se puede identificar las posibles causas de sus problemas en dicho proceso.

Según Gitman & Zutter (2012) el ciclo operativo (CO) de una empresa es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado. El ciclo operativo abarca dos categorías principales de

activos a corto plazo: inventario y cuentas por cobrar. Se mide en tiempo transcurrido, sumando la edad promedio de inventario (EPI) y el periodo promedio de cobro (PPC). (Gitman & Zutter, 2012, p.547). Este ciclo ayuda a determinar en días lo que la empresa se tarda en vender y cobrar sus ventas.

Sin embargo, el proceso de fabricación y venta de un producto también incluye la compra de los insumos de producción (materias primas), que generan cuentas por pagar. Las cuentas por pagar disminuyen el número de días que los recursos de una empresa permanecen inmovilizados en el ciclo operativo. El tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, medido en días, es el periodo promedio de pago (PPP). El ciclo operativo menos el periodo promedio de pago da como resultado el ciclo de conversión del efectivo y poder determinar en cuanto tiempo se está realizando dicho ciclo.

En relación de la ecuación se puede ver que el ciclo de conversión del efectivo tiene tres componentes principales, edad promedio del inventario el cual se suma con el período promedio de cobro y se resta el promedio de pago, Es evidente que, si una empresa modifica cualquiera de estos periodos, cambiará el monto de los recursos inmovilizados en su operación diaria y puede afectar su liquidez.

2.3.2 Período de conversión del inventario

Según Besley & Brigham (2016) indica que, es el tiempo promedio requerido para transformar los materiales en bienes terminados y a continuación para venderlos; es el tiempo durante el cual el producto permanece en el inventario en las distintas etapas antes de su terminación. (p. 550). Es el tiempo que se tardan las materias primas y materiales disponibles para el proceso productivo en convertirse en productos terminados o prestación de servicios. el Período de conversión de inventario (PCI) se puede calcular dividiendo el costo de ventas entre el inventario, cuando se logra verificar el (PCI) se puede averiguar de inmediato cuánto tiempo en promedio se llevó la rotación.

2.3.3 Período de conversión de las cuentas por cobrar

Según Besley & Brigham (2016) afirma que, es el tiempo requerido promedio para convertir en efectivo las cuentas por cobrar de la empresa, es decir, para cobrar el efectivo después de una venta. El periodo de cobranza de las cuentas por cobrar se conoce también como los días de ventas pendientes de cobro. (p.551)

Es el período que se tarda la recuperación de las cuentas por cobrar de las ventas realizadas al crédito. El proceso de cobros es la parte que asegura las entradas de efectivo provenientes de las ventas. El análisis de las cuentas por cobrar depende de las políticas de créditos comerciales que aplica cada entidad.

2.3.4 Período de conversión de las cuentas por pagar

Los autores Besley & Brigham (2016) indican que, es el tiempo promedio entre la compra de las materias primas, la mano de obra y el pago efectivo por ellas, se calcula al dividir las cuentas por pagar entre las compras a crédito diarias. (p.552). Es el período que la empresa se tarda en cancelar sus cuentas por pagar. Los ciclos de pago extendidos aseguran flujos de efectivo menores.

En consecuencia, cuando el ciclo de conversión es positivo, es porque el tiempo del inventario y las cuentas por cobrar, es mayor, que el tiempo que se requiere para pagar a sus proveedores y esto puede afectar la relación comercial de la empresa, si se excede constantemente las fechas de pago pactadas.

2.4 Estados financieros

Los estados financieros son informes que reflejan el estado de una empresa en un momento determinado, normalmente un año. Se componen de varios documentos en los que se plasma la situación financiera de un negocio y recoge información, tanto económica como patrimonial, de las empresas. Conocidos también como estados contables o cuentas anuales, son muy importantes para conocer la rentabilidad y solvencia de las compañías. (IEN, 2019). También denominados cuentas anuales, informes financieros o estados contables, son el reflejo de la contabilidad de una empresa

y muestran la estructura económica de ésta. En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período. (Arias, 2015). Son los más importantes dentro de la empresa ya que determinan el estado económico y a la vez dan una visión general de la entidad.

2.4.1 Balance general

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). (Gitman & Zutter, 2012, p.56). Se denomina balance general a un libro con una información sustancial acerca de los estados patrimoniales de una empresa determinada. En el balance estarán reflejadas todas las actividades bienes, servicios, transacciones. (Economía, 2014). Por consiguiente, el balance general es de suma importancia, ya que, dentro de él, se puede saber sobre el activo, pasivo y capital, con ello se puede ver su situación financiera, ver cuanto tiene de efectivo, bienes disponibles y la deuda.

2.4.2 Estados de flujo de efectivo

El estado de flujos de efectivo es un resumen de los flujos de efectivo de un periodo específico. El estado permite comprender mejor los flujos operativos, de inversión y financieros de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el periodo. (Gitman & Zutter, 2012, p.60)

2.4.3 Estado de resultados

También llamado estado de pérdidas y ganancias, este estado muestra el total de los ingresos generados en la empresa, así mismo los costos y los gastos en los que se incurrió, de acuerdo con las operaciones realizadas de un período determinado; y la diferencia evidencia un superávit o déficit en el período reportado.

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.

(Gitman & Zutter, 2012, p. 53). El estado de resultados es un estado financiero básico que brinda información sobre los logros de la gestión de la empresa en un período determinado, además de los esfuerzos realizados para lograr estos logros. (Contable, 2022)

2.5 Razones financieras

Según Córdoba Padilla (2012) indica que, existen herramientas analíticas, que debe usar el administrador financiero, para tomar decisiones racionales en relación con los objetivos de la empresa, las cuales pueden expresarse en razones e índices, cuyas bases son tomadas de los estados financieros y por lo tanto, son un tipo de análisis vertical, es decir, establecidas del Balance General o del Estado de Resultados o combinaciones de los dos, cuyas razones e índices deben ser comparadas a través del tiempo con períodos anteriores o contra estándares. (p.99). con las razones financieras se puede diagnosticar hechos pasados y como impactan en el presente y la vez se pueden hacer proyecciones para ver la situación económica de la empresa.

Según Gitman & Zutter (2012), informa que, la información contenida en los cuatro estados financieros básicos es muy importante para las diversas partes interesadas que necesitan conocer con regularidad medidas relativas del desempeño de la empresa. Aquí, la palabra clave es relativa, porque el análisis de los estados financieros se basa en el uso de las razones o valores relativos. El análisis de razones financieras incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa. (p.61). Las razones financieras son métodos que sirven para medir la situación financiera de una empresa, buscan comparar entre distintos períodos contables y visualizar su comportamiento.

2.5.1 División de las razones financieras

Según Gitman & Zutter (2012) indica que las razones financieras se dividen en cinco categorías básicas: razones de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y endeudamiento miden principalmente el

riesgo. Las razones de rentabilidad miden el rendimiento. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el rendimiento. (p.65). Estas razones son fundamentales para poder identificar si la empresa está en riesgo y a la vez el rendimiento de la empresa.

2.5.2 Razones de liquidez

Según Córdoba Padilla (2012) afirma que, son aquellas que evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo. Las razones de liquidez reflejan la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen, a partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas. (p.100). 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. (GestioPolis.com, 2017). Las empresas tienen que equilibrar la necesidad de seguridad que proporciona la liquidez contra los bajos rendimientos que los activos líquidos generan para los inversionistas. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido). (Gitman & Zutter, 2012, p.65). estas dos razones ayudaran a determinar la liquidez de la empresa, entre más alta sea, mejor será para la empresa.

2.5.2.1 Liquidez inmediata

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. Un criterio aceptable podría ser cercano a uno, esta incluye todos los derechos y disponibilidad de la empresa en corto plazo.

2.5.2.2 Liquidez corriente

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. Esta indica cuanto posee en activos corrientes, por cada quetzal de deuda corriente, 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. (Gitman & Zutter, 2012, p.66).

2.5.2.3 Prueba de ácido

Según Gitman & Zutter, (2012) afirma 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; muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo. (p.67)

Es un índice de solvencia más exigente en la medida en que se excluyen los inventarios del activo corriente. (González, 2014). El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta. La razón rápida,

2.5.3 Razones de actividad

Córdoba Padilla (2012) indique que: son las que establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa. Estas razones, llamadas también indicadores de rotación, miden el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes

categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante índices o número de veces. (p.102). Estas permiten determinar el período de tiempo que la cuenta inventario y cuentas por cobrar, se puedan convertir en efectivo. Las razones de actividad miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, entre las cuales se tienen:

2.5.3.1 Rotación de inventarios

Mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa, señala el número de veces que las diferentes clases de inventarios rotan durante un período de tiempo determinado o, en otras palabras, el número de veces en que dichos inventarios se convierten en efectivo o cuentas por cobrar. (Córdoba Padilla, 2012, p.102). este indicador puede demostrar, las veces que se rota el inventario y si esto es beneficioso o no para la empresa.

2.5.3.2 Rotación de cartera

Mide el número de veces que las cuentas por cobrar retornan, en promedio, en un período determinado. Si las cifras de las ventas a crédito no se encuentran disponibles para el analista, se pueden tomar las ventas totales de la compañía. (Córdoba Padilla, 2012, p.102). Cuando las empresas venden al crédito, no pueden disponer de manera inmediata de efectivo, sino hasta que los clientes paguen dichas cuentas, con este indicador, la empresa demuestra la rapidez con la que cobra sus cuentas en el año.

2.5.3.3 Período promedio de cobro

Es la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar, Una vez conocido el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar se pueden calcular los días que se requieren para recaudar las cuentas y documentos por cobrar a clientes. (Córdoba Padilla, 2012, p.103). en otras palabras, son los días que la empresa se tarda en cobrar, puede ser de manera oportuna o se vuelvan cuentas con falta de seguimiento y afecten la liquidez de la empresa.

2.5.3.4 Período promedio de pago

Este indicador indica que, es la cantidad promedio de tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, entre más sea prolongado es mejor para la empresa, sin descuidar la relación comercial, ya que eso le da tiempo a la empresa, para poder cobrar sus cuentas y tener liquidez para poder pagar.

2.5.4 Razones de endeudamiento

Razones de estructura de capital y solvencia, que miden el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas. Estas razones indican el monto del dinero de terceros, que se utiliza para generar utilidades; estas son de gran importancia ya que comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo. (Córdoba Padilla, 2012, p. 104). Este indicador mide el porcentaje de deuda que tiene la empresa, que es financiada por medio de financiamiento o inversionistas, cuanto más alto sea este porcentaje, mayor es el monto en dinero financiado, que posee la empresa.

2.5.4.1 Nivel de endeudamiento

Para poder medir la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa, acá es donde se puede medir que tan financiada esta la empresa para poder operar, no hay un nivel óptimo de endeudamiento, pero entre menos lo tenga la empresa mejor.

2.5.4.2 Razón pasivo capital

Es el indicador que sirve para medir la proporción que hay entre activos financiados por los socios y los financiados por terceros. (Asociados, 2013). la razón pasivo a capital se puede determinar mediante el pasivo a largo plazo entre el capital contable. Con eso se podrá tener la razón de pasivo capital.

2.5.5 Razones de rentabilidad

Miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión. Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento, se emplean para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades. (Córdoba Padilla, 2012, p. 105). Así mismo se utilizan para poder medir las ganancias que puede obtener la empresa, con respecto a los activos, o al capital aportado por los socios. Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

2.6 Regresión lineal simple

Es una de las técnicas más utilizadas, es la relación que se da entre dos variables, es el resultado de una ecuación que se puede utilizar para hacer proyecciones o estimaciones sobre datos, este tipo de regresión se caracteriza por pronosticar la variable dependiente.

La regresión lineal simple examina la relación lineal entre dos variables continuas: una respuesta (Y) y un predictor (X). Cuando las dos variables están relacionadas, es posible predecir un valor de respuesta a partir de un valor predictor con una exactitud mayor que la asociada únicamente a las probabilidades. (Minitab, 2022)

3. METODOLOGÍA

La metodología conlleva los pasos realizados de qué y cómo se realizó para proponer una solución al problema planteado, relacionado al ciclo de conversión del efectivo, que actualmente presenta, al no tener definido el proceso adecuado que apoye con la optimización de la administración del inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar y que apoye la gestión correcta en la toma de decisiones.

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

3.1 Definición del problema

El ciclo de conversión del efectivo y la liquidez es fundamental dentro del ámbito financiero para determinar las entradas y salidas de efectivo, donde la empresa comercializadora de motocicletas en los últimos tres años, los períodos de conversión de efectivo son positivos y prolongados siendo de 335, 442 y 386 días, para los años 2019, 2020 y 2021 respectivamente, esto radica por la falta de políticas para la administración correcta del ciclo de conversión del efectivo, afectando la liquidez de la empresa.

El diagnóstico del ciclo de conversión del efectivo permite determinar la liquidez y la eficiencia del mismo, evalúa el tiempo desde que se compró la materia prima hasta cobrar por el producto que se vendió, y alargar el pago, en este proceso se puede medir por medio de la evaluación de los tiempos transcurridos en cada proceso y por medio de los cuales se pueden identificar los puntos deficientes, así mismo aplicar las correcciones necesarias para mejorar de manera oportuna los procesos ya establecidos.

De acuerdo con el análisis realizado se planteó la problemática de la investigación y se definió así: la falta de la evaluación del ciclo de conversión de efectivo provoca como se ve afectada su incidencia en el nivel de liquidez de una empresa comercializadora de

motocicletas en el municipio de Guatemala, así mismo determinar de manera oportuna e implementar medidas correctivas para garantizar la eficiencia y optimizar los recursos.

Se definió de esta manera la problemática, tomando en cuenta, que la empresa no realiza este tipo de evaluaciones del ciclo de conversión del efectivo, y para realizar cálculos los hacen de manera empírica y con ello no tienen información correcta para lograr realizar que el inventario se convierte en efectivo lo antes posible. Limitando implementar mejoras que ayuden a la empresa, perjudicando la eficiencia y el uso inteligente de los recursos.

La propuesta de solución que se plantea al problema de investigación consiste en la evaluación del ciclo de conversión de efectivo y su incidencia en la liquidez, reducción del período de conversión del inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, mejorando con esto la liquidez de la empresa.

3.2 Objetivos

El objetivo general y específicos tienen la finalidad de desarrollar las acciones pertinentes para poder lograr la solución a la problemática planteada, sirven de guía para la aplicación de las acciones para la realización de la investigación.

3.2.1 Objetivo general

El que se pretende alcanzar de la investigación, se plantea de la siguiente manera:

Evaluar el ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en el nivel liquidez de una empresa comercializadora de motocicletas.

3.2.2 Objetivos específicos

Se definieron cuatro objetivos específicos para la investigación, los cuales ayudaran para cumplir el objetivo general:

- Realizar un análisis de la situación financiera actual de la empresa,
- Identificar cuál es el ciclo de conversión del efectivo.

- Identificar los problemas encontrados en el ciclo de conversión del efectivo.
- Realizar una propuesta.

3.3 Diseño de la investigación

El desarrollo de la investigación es experimental debido a que era necesario realizar proyecciones de los estados financieros utilizando métodos y técnicas de análisis, siendo el análisis vertical y horizontal, aplicación y análisis de razones financiera, para verificar las propuestas planteadas.

3.3.1 Unidad de análisis

Empresa comercializadora donde su actividad primordial es la venta de motocicletas.

3.4 Período histórico

2019 al 2021.

3.5 Ámbito geográfico

Municipio de Guatemala, Departamento de Guatemala.

3.6 Técnicas e instrumentos aplicados

Para el desarrollo de la investigación se utilizaron técnicas e instrumentos, para recabar, generar, analizar e interpretar la información y proponer una solución, entre estos están:

3.6.1 Técnicas e instrumentos documentales

De las técnicas documentales que se emplearon fueron consultas y revisiones bibliográficas en libros de texto relacionados con el tema de la investigación, páginas web confiables, así como tesis de graduación publicados, fichas bibliográficas; así mismo los instrumentos como el subrayado, resumen y fichaje. Estas técnicas e instrumentos fueron empleados para la construcción y definición del marco teórico y marco histórico.

3.6.2 Técnicas e instrumentos de campo

Las técnicas e instrumentos de campo utilizadas durante la investigación fueron:

- **Análisis de la documentación:** en esta técnica se utilizaron los estados financieros, mediante los indicadores y razones financieras, así mismo con un análisis de los estados financieros, para identificar cada situación de la empresa.
- **Entrevista:** para la utilización de esta técnica se realizó el diseño de dos guías, para poder recabar información, siendo el gerente financiero entrevistado, por la información que sabe de la empresa, así como la experiencia dentro de la empresa. La otra persona que se entrevistó fue el gerente comercial, por conocer todo el proceso de la venta y la experiencia dentro de la empresa. Las preguntas fueron enfocadas para conocer cuál es el ciclo de conversión del efectivo de la empresa. (Ver anexo 1)

3.7 Resumen de procedimientos aplicados

Se desarrolló una investigación aplicada, la cual va dirigida a la mejora de un producto o proceso, enfocada en probar concepciones teóricas de situaciones reales, su finalidad es práctica en un sentido amplio. (Ortiz, 2016)

3.8 Método científico

La investigación se realizó mediante el método científico en sus tres fases: 1) indagatoria, 2) demostrativa y 3) expositiva. El alcance es exploratorio ya que se indaga sobre cómo se desarrolla el análisis financiero del ciclo de conversión del efectivo de la empresa. El diseño no es experimental, dado que se analizarán los últimos tres años. El enfoque de la investigación es mixto con predominancia cuantitativa.

Indagadora

Con la finalidad de documentar la investigación se buscó información en libros, periódicos, páginas web, para poder conocer hechos históricos del estudio realizado sobre el ciclo de conversión del efectivo.

Demostrativa

Para analizar la situación actual del ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez, se analizaron los estados de financieros de la empresa comercializadora de motocicletas por medio del análisis horizontal y vertical y los indicadores de las razones financieras.

Expositiva

En esta fase se dan a conocer los resultados y aportes que se plasmaron en el informe final.

3.8.1 Enfoque, diseño y alcance

- El enfoque de la investigación es cualitativo, ya que se realizó mediante el análisis financiero durante 2019 a 2021. El diseño de la investigación es experimental por el análisis financiero, plantear propuestas para mejorar el ciclo de conversión del efectivo.
- El alcance de la investigación fue descriptivo, por el análisis relacionado entre el ciclo de conversión del efectivo, razones financieras, así mismo fue explicativo porque se analizaron y se explicaron los resultados obtenidos.

3.9 Técnicas de investigación aplicadas

Las técnicas de investigación documental y de campo aplicadas en la presente investigación, se refieren a lo siguiente:

3.9.1 Técnicas de investigación documental

La técnica de investigación documental que se utilizaron fue: libros, internet, tesis, y todo material documental que apoyara en la investigación.

3.9.2 Técnicas de investigación de campo

Las técnicas de campo que se realizaron fueron: la observación directa, la entrevista a expertos, gerente comercial y financiero, se realizaron análisis financieros, del balance general, estado de resultados, índices de las razones financieras, evaluación del ciclo de conversión del efectivo, proyección de los estados financieros.

3.9.3 Técnicas de observación

Se utilizó la técnica de la observación mediante la revisión de los documentos, la cual se aplicó en el análisis de los estados financieros de los años 2019 a 2021 para poder evaluar el ciclo de conversión del efectivo.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente capítulo expone los resultados obtenidos de la investigación realizada, con el análisis de la situación actual de la empresa, se presentan los estudios y herramientas financieras que fueron empleadas y utilizadas para analizar y diagnosticar los problemas de la empresa, así mismo permitió formular el diseño de políticas financieras, para encontrar una adecuada administración de los recursos de liquidez, cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

4.1 Análisis de la situación financiera actual de la empresa

Con el objetivo de conocer la situación actual de la empresa se realizó una entrevista, donde se le realizaron preguntas al gerente financiero y al gerente comercial, para conocer de manera más amplia la gestión en su proceso del ciclo de conversión del efectivo, de las cuales se obtuvieron los siguientes resultados. (ver anexo 2)

4.1.1 Análisis vertical

Con este análisis se buscó conocer el desempeño financiero y estrategias de la empresa y poder ver qué costo o gasto fue el más representativo, con relación a las ventas del período; así mismo en qué rubro se concentran los activos y pasivos de la empresa.

a) Balance general

Se realizó el análisis vertical de los balances comparativos de los períodos de 2019, 2020 y 2021, tomando como valores base el total de activos y total de patrimonio y pasivo, donde se concentran la mayor ponderación:

Tabla 1 análisis vertical del estado situación financiera

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en quetzales)

Activo	Análisis Vertical					
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Activo Corriente						
Efectivo	13,897,458	15,487,152	12,459,582	9%	9%	7%
Clientes (Neto)	55,588,596	43,059,858	32,895,425	37%	25%	18%
Otras Cuentas por Cobrar	124,582	184,485	165,895	0.1%	0.1%	0.1%
Inventarios	30,250,009	61,341,267	67,174,865	20%	36%	37%
Créditos Fiscales	-	-	-			
Total Activo Corriente	99,860,645	120,072,762	112,695,767	66%	70%	62%
Activo No Corriente						
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	45,854,123	46,554,071	59,325,160	30%	27%	33%
Depósitos en Garantía	5,608,458	5,608,458	10,221,542	4%	3%	6%
Total Activo No Corriente	51,462,581	52,162,529	69,546,702	34%	30%	38%
Total del Activo	151,323,226	172,235,291	182,242,469	100%	100%	100%
Pasivo y Patrimonio						
Pasivo Corriente						
Cuentas por Pagar	25,856,478	32,485,965	34,568,529	17%	19%	19%
Otras Cuentas por Pagar	5,824,125	7,635,485	6,985,485	4%	4%	4%
Prestaciones Laborales por Pagar	4,762,800	3,458,900	4,598,562	3%	2%	3%
Impuestos por Pagar	138,289	236,895	254,896	0.1%	0.1%	0.1%

				Análisis Vertical		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Préstamos Bancarios C.P.	5,412,580	7,458,965	5,321,596	4%	4%	3%
Total Pasivo Corriente	41,994,272	51,276,210	51,729,068	28%	30%	28%
Pasivo No Corriente						
Préstamos Bancarios L.P.	35,484,156	35,524,895	31,569,850	23%	21%	17%
Indemnizaciones	944,662	689,542	1,052,985	1%	0.4%	1%
Total de Pasivo No Corriente	36,428,818	36,214,437	32,622,835	24%	21%	18%
Total de Pasivo	78,423,090	87,490,647	84,351,903	52%	51%	46%
Patrimonio						
Capital Social	45,487,580	45,487,580	45,487,580	30%	26%	25%
Utilidades retenidas	20,458,458	26,630,254	37,882,536	14%	15%	21%
Reserva Legal	782,302	1,374,528	2,031,824	1%	1%	1%
Resultados del ejercicio	6,171,796	11,252,282	12,488,626	4%	7%	7%
Total del Patrimonio	72,900,136	84,744,644	97,890,566	48%	49%	54%
Total Pasivo y Patrimonio	151,323,226	172,235,291	182,242,469	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis

De acuerdo con los estudios realizados por medio del análisis vertical al balance general en los años 2019, 2020 y 2021 se ha identificado lo siguiente: en 2019 la cuenta clientes es una de las cuentas donde más se concentra la mayor parte del total de los activos, con un total de Q 55,588,596 que representa un 37% del saldo total de activos. Para los años 2020 y 2021 dicha cuenta disminuyó a un monto de Q 43,059,858 que representa un 25% y un monto de Q 32,895,425 que representa un 18% respectivamente, lo que indica que se cobró de mejor manera durante esos años. Así mismo la cuenta de inventarios durante los años 2020 y 2021 tuvo un incremento 36% y 37% siendo esta cuenta la que tiene ahora la mayor concentración de los activos, y esto se debe a que durante la pandemia, el gobierno tomó medidas drásticas de circulación de vehículos,

eso fue un motivador de compra, y por ser un efecto positivo en las ventas, la empresa adquirió inventario a gran escala, otro factor que influyó en adquirir este inventario fue el aviso que se tuvo de que los precios de los fletes marítimos incrementarían su valor.

El activo corriente está representando un 66%, 70% y 62% en los años respectivos de análisis, donde se puede evidenciar que 2020 fue donde representó el porcentaje más alto, de los años de análisis, debido al incremento que en ese año se realizó, fue la compra de inventario, otro factor que hizo que siguiera creciendo este porcentaje, fue que el cobro, se hizo de una manera más efectiva, y eso hizo que sea el porcentaje más alto, Mientras que en 2021, la cuenta de clientes disminuyó a un 18%, lo que demuestra que el cobro se sigue realizando de manera más eficiente, mientras la cuenta de inventario incrementó a un 37%, ya que la empresa quiere seguir teniendo el inventario necesario para poder cubrir todos los puntos de venta. Y también la salida de efectivo hizo que el activo corriente disminuyera. En términos generales se puede observar que las cuentas con mayor movimiento y concentración dentro de los activos corrientes son las cuentas de clientes e inventarios, debido al giro del negocio. Mientras que el activo no corriente representa el 34%, 30% y el 38% respectivamente.

En la sección de patrimonio y pasivo, la concentración de 2019, 2020 y 2021, se sitúa en la cuenta de préstamos a largo plazo con valores de Q.35,484,156, Q.35,524,895 y Q.31,569,850 que representan el 23%, 21% y 17% respectivamente. Se puede observar que el pasivo corriente tiene el 28%, 30% y el 28%, mientras que el pasivo no corriente tiene el 24%, 21% y el 18%. En general se observa que tiene una gran concentración en la cuenta de préstamos, a pesar de tener una tendencia decreciente, mantiene saldos representativos, lo que sugiere un índice considerable de apalancamiento.

El capital representa 48%, 49% y 54% respectivamente del total del patrimonio y pasivos, siendo el capital contable la cuenta en la que se concentran el 30%, 26% y 25% respectivamente. Así mismo las utilidades retenidas representan un 14%, 15% y un 21%, y el resultado del ejercicio para 2019 fue del 4%, para 2020 fue del 7% donde se tuvo un crecimiento, mientras que, para 2021 representó un 7%, manteniendo el mismo porcentaje del año anterior.

b) Estado de resultados

Se realizó el análisis vertical de los estados comparativos de los períodos de 2,019, 2,020 y 2,021, tomando como el valor base, el total de las ventas, identificando las cuentas que concentran el mayor valor porcentual con respecto a las ventas, en la tabla 2 se presenta el análisis vertical de los estados de resultados.

Tabla 2 análisis vertical del estado de resultados

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en quetzales)

Ingresos	Análisis Vertical					
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Ventas y servicios	69,485,745	78,506,390	85,654,295	100%	100%	100%
(-) Devoluciones y Rebajas sobre ventas	96,487	30,845	65,485	0.1%	0.04%	0.1%
Ingresos Netos	69,389,258	78,475,545	85,588,810	100%	100%	100%
Costo de Ventas						
Costo de Ventas	37,358,294	43,845,785	48,458,965	54%	56%	57%
Margen Bruto	32,030,964	34,629,760	37,129,845	46%	44%	43%
(-) Gastos Generales de operación						
Gastos de Administración	11,340,000	9,180,000	10,152,000	16%	12%	12%
Gastos de Ventas	9,299,845	7,358,485	7,458,269	13%	9%	9%
Gastos de Operación	956,547	1,200,542	1,089,548	1%	2%	1%
Total Gastos Generales de Operación	21,596,392	17,739,027	18,699,817	31%	23%	22%
Resultado de Operación	10,434,572	16,890,733	18,430,028	15%	22%	22%
(-) Otros Gastos	2,450,857	1,587,562	1,489,547	3.53%	2%	2%
(+) Otros Ingresos	678,454	489,506	587,415	0.98%	1%	1%
Utilidad del Ejercicio	8,662,169	15,792,677	17,527,896	12%	20%	20%

	Análisis Vertical					
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
(-) ISR	2,165,542	3,948,169	4,381,974	3%	5%	5%
Utilidad después de ISR	6,496,627	11,844,508	13,145,922	9%	15%	15%
(-) Reserva Legal	324,831	592,225	657,296	0.5%	1%	1%
Utilidad Neta del Ejercicio	6,171,796	11,252,282	12,488,626	9%	14%	15%

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis

De acuerdo con el análisis vertical realizado al estado de resultados para los años 2019, 2020 y 2021, se identificó lo siguiente: La cuenta principal donde se concentra la mayor parte de los ingresos para los tres años es la cuenta de costos con valores de Q.237,358,294, Q.43,845,785 y Q.48,458,965 que representan el 54%, 56% y 57%; así mismo, es necesario señalar que la cuenta de gastos de operación refleja valores en porcentajes de 31%, 23% y 22%, por lo cual también concentra una porción considerable de los ingresos. La utilidad operativa que se obtuvo es de 15%, 22% y 22% respectivamente, se puede identificar un aumento del margen operativo a lo largo del período analizado, lo que responde al incremento de las ventas, otros factores que ayudaron porque disminuyeron fueron los gastos de administración que bajaron del año 2019 al 2020 a un 12%, y los gastos de ventas al 9%.

La utilidad antes de impuestos representa el 12%, 20% y 20% respectivamente, del total de las ventas de cada período, en lo que podemos identificar que para el 2021 es un margen de ganancia mayor en comparación con los años anteriores. El impuesto sobre la renta corresponde al 3%, 5% y 5% respectivamente, siendo el 2020 y 2021 los que reflejan una mayor porción de las ventas lo que corresponde a que en ese período el margen de ganancias fue mayor. La utilidad generada en cada período fue de 9%, 14% y 15% respectivamente, en 2020 la utilidad creció, al igual que en 2021. Al realizar los cálculos en base a el análisis se puede concluir que los costos de venta crecen en los años 2020 y 2021 y gastos de operación tienen una tendencia creciente. Estos valores

son los más representativos del estado de resultados en los tres períodos evaluados, y son los que reducen considerablemente el margen de las ganancias.

4.1.2 Análisis horizontal

A continuación, se presenta información detallada sobre los activos, pasivos y capital de la empresa acompañados de un análisis horizontal para conocer el peso porcentual que representan cada uno y su incremento de un año con otro, de los periodos 2019, 2020 y 2021, también para conocer el comportamiento de la empresa en su disponibilidad para hacer frente a sus obligaciones inmediatas.

A) Balance general,

Se realizó el análisis horizontal de los balances comparativos de los períodos de 2019, 2020 y 2021, identificando las variaciones entre los períodos 2019 y 2020 así como, de las variaciones entre los períodos 2020 y 2021, en la tabla 5 está el análisis horizontal realizado del estado de situación financiera y se puede ver por medio de cantidades y porcentajes, donde se puede ver cuanta variación tuvieron los activos, pasivos y patrimonio.

Tabla 3 análisis horizontal del estado de situación financiera

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en quetzales)

Activo	Análisis Horizontal						
	2019	2020	2021	2020	2021		
Activo Corriente							
Efectivo	13,897,458	15,487,152	12,459,582	1,589,694	11%	(3,027,570)	-20%
Cientes (Neto)	55,588,596	43,059,858	32,895,425	(12,528,738)	-23%	(10,164,433)	-24%
Otras Cuentas por Cobrar	124,582	184,485	165,895	59,903	48%	(18,590)	-10%

	Análisis Horizontal						
	2019	2020	2021	2020		2021	
Inventarios	30,250,009	61,341,267	67,174,865	31,091,258	103%	5,833,598	10%
Créditos Fiscales	-	-	-	-		-	
Total Activo Corriente	99,860,645	120,072,762	112,695,767	20,212,117	20%	(7,376,995)	-6%
Activo No Corriente						-	
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	45,854,123	46,554,071	59,325,160	699,948	2%	12,771,089	27%
Depósitos en Garantía	5,608,458	5,608,458	10,221,542	-	0%	4,613,084	82%
Total Activo No Corriente	51,462,581	52,162,529	69,546,702	699,948	1%	17,384,173	33%
Total del Activo	151,323,226	172,235,291	182,242,469	20,912,065	14%	10,007,178	6%
Pasivo y Patrimonio							
Pasivo Corriente							
Cuentas por Pagar	25,856,478	32,485,965	34,568,529	6,629,487	26%	2,082,564	6%
Otras Cuentas por Pagar	5,824,125	7,635,485	6,985,485	1,811,360	31%	(650,000)	-9%
Prestaciones Laborales por Pagar	4,762,800	3,458,900	4,598,562	(1,303,900)	-27%	1,139,662	33%
Impuestos por Pagar	138,289	236,895	254,896	98,606	71%	18,001	8%
Préstamos Bancarios C.P.	5,412,580	7,458,965	5,321,596	2,046,385	38%	(2,137,369)	-29%
Total Pasivo Corriente	41,994,272	51,276,210	51,729,068	9,281,938	22%	452,858	1%
Pasivo No Corriente							
Préstamos Bancarios L.P.	35,484,156	35,524,895	31,569,850	40,739	0.1%	(3,955,045)	-11%
Indemnizaciones	944,662	689,542	1,052,985	(255,120)	-27%	363,443	53%
Total de Pasivo No Corriente	36,428,818	36,214,437	32,622,835	(214,381)	-1%	(3,591,602)	-10%
Total de Pasivo	78,423,090	87,490,647	84,351,903	9,067,557	12%	(3,138,744)	-4%

	Análisis Horizontal					
	2019	2020	2021	2020	2021	
Patrimonio						
Capital Social	45,487,580	45,487,580	45,487,580	-	0%	0%
Utilidades retenidas	20,458,458	26,630,254	37,882,536	6,171,796	30%	42%
Reserva Legal	782,302	1,374,528	2,031,824	592,225	76%	48%
Resultados del ejercicio	6,171,796	11,252,282	12,488,626	5,080,487	82%	11%
Total del Patrimonio	72,900,136	84,744,644	97,890,566	11,844,508	16%	16%
Total Pasivo y Patrimonio	151,323,226	172,235,291	182,242,469	20,912,065	14%	6%

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis

De acuerdo con los estudios realizados por medio del análisis horizontal al balance general en los años 2019, 2020 y 2021 se ha identificado lo siguiente: para 2020 el activo corriente muestra un incremento de Q.20,212,117, esto representa un 20% con respecto al 2019, este incremento responde principalmente a la variación en los inventarios por un total Q.31,091,258 que representa una diferencia del 103% con respecto al 2019.

Dentro del rubro de corrientes también es posible identificar una disminución en las cuentas por cobrar de Q.12,528,758 que representa el -23% del saldo del 2019 que corresponde a que los clientes han pagado sus saldos pendientes. Mientras que la variación para 2020 también hubo una disminución de Q. 10,164,433 que representa un -24% del saldo del año 2,020, en este análisis se puede observar que los clientes sí están pagando sus saldos pendientes.

Las variaciones en el efectivo y equivalentes para los años 2019 – 2020 reflejan un incremento de Q.1,589,694 que representa el 11% del saldo para el 2019; sin embargo, este rubro sufrió una disminución de Q.3,027,570 que representa un -20% del saldo del 2020, esto a consecuencia de los gastos en pagos pendientes que tenían de realizar dentro de la empresa. Al analizar las variaciones de los inventarios se pueden observar

que durante 2019-2020 en lugar de disminuir, tuvo un incremento del 43.53% a un 78.14%, así mismo del año 2020-2021 también aumento del 78.14% al 78.43% esto demuestra la lenta rotación que tiene el inventario, este cálculo se determinó al dividir los inventarios entre las ventas.

El rubro del pasivo corriente el 2020 refleja un aumento de Q.9,281,938 que representa el 22% del total del pasivo corriente del 2019, las cuentas por pagar aumentaron en Q.6,629,487 del 2019 al 2020, mientras que para 2021 también aumentaron Q 2,082,564 del 2020 al 2021. Dentro del pasivo no corriente, únicamente se incluye el préstamo financiero el cual para el 2020 se incrementó en Q.40,739 que representa un 0.1% del saldo al 2019; para el 2021 la amortización fue de Q.3,955,045 que representa el 11% del saldo del 2020.

Las variaciones reflejadas en la sección de capital para el 2020 con respecto al 2019 son por Q.11,844,508 que representa el 16% de incremento con respecto al saldo 2019, correspondientes a las diferencias en la utilidad de los períodos 2019-2020. Se determina en base a al análisis horizontal que las cuentas que tuvieron un incremento constante, y la cuenta de inventario a simple observación se puede ver de cómo aumentó el no tener un control estricto y logística, hace que el inventario se venda de una manera muy lenta.

b) Estado de resultados

Se realizó el análisis horizontal de los estados comparativos de los períodos de 2019, 2020 y 2022, identificando las variaciones entre los períodos 2019 y 2020 así como entre los períodos 2020 y 2021. En la tabla 6 se presenta el análisis vertical por medio de cantidades y porcentajes.

Tabla 4 análisis horizontal del estado de resultados

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en quetzales)

Ingresos	Análisis Horizontal							
	2019	2020	2021	2020	2021			
Ventas y servicios	69,485,745	78,506,390	85,654,295	9,020,645	13%	7,147,905	9%	
Devoluciones y Rebajas sobre								
(-) ventas	96,487	30,845	65,485	- 65,642	-68%	34,640	112%	
Ingresos Netos	69,389,258	78,475,545	85,588,810	9,086,287	13%	7,113,265	9%	
Costo de Ventas								
Costo de Ventas	37,358,294	43,845,785	48,458,965	6,487,491	17%	4,613,180	11%	
Margen Bruto	32,030,964	34,629,760	37,129,845	2,598,796	8%	2,500,085	7%	
Gastos Generales de Operación								
(-) Gastos de Administración	11,340,000	9,180,000	10,152,000	- 2,160,000	-19%	972,000	11%	
Gastos de Ventas	9,299,845	7,358,485	7,458,269	1,941,360	-21%	99,784	1%	
Gastos de Operación	956,547	1,200,542	1,089,548	243,995	26%	110,994	-9%	
Total Gastos Generales de Operación	21,596,392	17,739,027	18,699,817	3,857,365	-18%	960,790	5%	
Resultado de Operación	10,434,572	16,890,733	18,430,028	6,456,161	62%	1,539,295	9%	
(-) Otros Gastos	2,450,857	1,587,562	1,489,547	863,295	-35%	98,015	-6%	
(+) Otros Ingresos	678,454	489,506	587,415	188,948	-28%	97,909	20%	
Utilidad del Ejercicio	8,662,169	15,792,677	17,527,896	7,130,508	82%	1,735,219	11%	
(-) ISR	2,165,542	3,948,169	4,381,974	1,782,627	82%	433,805	11%	
Utilidad después de ISR	6,496,627	11,844,508	13,145,922	5,347,881	82%	1,301,414	11%	
(-) Reserva Legal	324,831	592,225	657,296	267,394	82%	65,071	11%	
Utilidad Neta del Ejercicio	6,171,796	11,252,282	12,488,626	5,080,487	82%	1,236,344	11%	

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis

Derivado del análisis horizontal aplicado al estado de resultados se identificó que: Las ventas incrementaron en un 13% para 2020, mientras que para 2021 también se tuvo un aumento del 9%, mientras que los gastos de operación en 2020 disminuyeron en relación a la ventas Q 3,857,365 que representa un -18% esto se dio por la pandemia, mientras que para 2021 dichos gastos de operación aumentaron en relación a la ventas Q 960,790 que representa un 5%, esto es por la apertura económica y buscando el crecimiento de la empresa.

El impuesto sobre la renta para 2020 incremento en Q.1,782,627 que representa el 82% del total del saldo reportado en lo que respecta al año 2019, esto como consecuencia del incremento en la utilidad antes de impuesto de Q.7,130,508 que se obtuvo en 2020, consecuentemente se siguió el incremento en las ventas, para 2021, el impuesto de igual forma incrementó en Q.433,805 que representa el 11% del impuesto, producto del incremento en los ingresos en comparación con los años 2020-2021.

4.1.3 Evaluación de la situación actual a través de razones financieras

Las razones financieras son herramientas utilizadas para evaluar la situación de la empresa. Para este efecto se aplicaron las razones de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad para que sirvan de medidores en la evaluación de resultados en un periodo determinado.

4.1.4 Razones de liquidez

Esta razón se utilizó para poder conocer la capacidad que tiene la empresa para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo, en la tabla 7 se presenta el análisis de la razón de liquidez, la primera fórmula a resolver es la de activos corrientes dentro de pasivos corrientes, así como la prueba de ácido, que se formula, activos corrientes, menos los inventarios entre pasivos corrientes.

Tabla 5 razones de liquidez

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en quetzales)

Razón	Fórmula	2019	2020	2021
Liquidez corriente	$= \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$	2.38	2.34	2.18
Prueba del ácido	$= \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}}$	1.66	1.15	0.88

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 5, el análisis realizado la razón de liquidez para 2019 es de 2.38, lo que significa que la empresa tiene por cada unidad de pasivo a corto plazo, 2.38 para poder cubrir de activo corriente el pago de las obligaciones a corto plazo. Para 2020 y 2021 el índice de la razón de liquidez es de 2.34 y 2.18, esto demuestra que la empresa si tiene para poder cubrir cualquier obligación a corto plazo, la liquidez de la empresa está decreciendo en los últimos dos años. Donde se puede observar que entre 2019 al 2020, se tuvo un decremento de 0.04, pero entre 2020 y 2021, el decremento fue de 0.16. La prueba del ácido realizada demuestra que en 2019 es de 1.66, y demuestra que la empresa si tiene para cubrir las necesidades a corto plazo, igual para 2020, es de 1.15, pero sin embargo se puede ver que decreció en 0.51 entre un año a otro año, mientras que el inconveniente está en 2021 donde el resultado de 0.88 no da para cubrir una unidad de pasivo, esto demuestra que se debe de tomar una acción de manera oportuna.

4.1.5 Razones de actividad

Se utilizan para medir la eficiencia de la operación de la empresa, con base en el manejo de sus inventarios, cuentas por pagar y activos totales. En la tabla 8 se dan a conocer las razones de actividad. Donde se pueden tomar en cuenta, los inventarios, cuentas por pagar, total de activos, así como los días promedio de las cuentas por cobrar.

Tabla 6 razones de actividad

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en quetzales)

Razón	Fórmula	2019	2020	2021
Rotación de inventarios	$= \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}} =$	1.2	0.71	0.72
Rotación de cuentas por pagar	$= \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar}} =$	1.4	1.35	1.4
Rotación de activos Totales	$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}} =$	0.5	0.5	0.5
Días promedio de las cuentas por cobrar	$= \frac{\text{cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}} =$	292	200	140

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 6, La rotación de inventarios en 2019 se daba 1.2 veces al año, mientras en 2020, la rotación era de 0.71, y 2021 solo se está rotando el inventario 0.72, este indicador refleja, que el inventario se está quedando obsoleto y sin vender. Para el caso de la rotación de cuentas por pagar, se observa una tendencia es igual en 2019 y 2021, mientras en 2,020 la rotación es muy baja de 1.35. El indicador de rotación de activos totales se ha mantenido estático durante los 3 años en 0.5 esto lleva a pensar que es muy baja la rotación de activos totales. Los días promedio de cobro nos reflejan que es muy tardado el seguimiento y cobro de las cuentas por cobrar, durante 2019 indica que son 292 días, mientras que en 2020 disminuyó a 200 días, y en 2021 disminuyó a 140 días, sin embargo, son demasiados días, entre más rápido se cobre, es beneficio para la empresa.

4.1.6 Razones de endeudamiento

Se utilizaron para medir la relación financiera de los recursos monetarios obtenidos de terceros utilizados en su operación. En la tabla 7 se dan a conocer las razones de financiamiento, de cargo fijo y el índice de endeudamiento.

Tabla 7 razones de endeudamiento

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021

Razón	Fórmula	2019	2020	2021
Razón de cargo de interés fijo	$= \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses}} =$	4.3	10.6	12.4
Índice de endeudamiento	$= \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}} =$	52%	51%	46%

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 7, Con base en la evaluación de la razón de cargo de intereses se observa que la empresa tiene la capacidad de realizar oportunamente el pago por los intereses. Ya que 2019 es de 4.3, en 2020 es de 10.6, así como en 2021 es de 12.4, teniendo aumento en dos años consecutivos, la evolución de este indicador es buena ya que en el transcurso de los tres períodos la capacidad de afrontar este pago es mayor, lo que es un aspecto importante y necesario para la empresa, tomando en consideración el alto índice de endeudamiento que refleja. Mientras que el índice de endeudamiento en 2019 es del 52%, mientras que en 2020 se redujo al 51% y para 2021 también se redujo quedando en un 46%.

4.1.7 Razones de rentabilidad

Se utilizan para medir las ganancias que la empresa obtiene con respecto a sus activos o capital. En la tabla 8 se presentan las razones de rentabilidad, donde se podrá observar, el margen de utilidad bruta, el margen de utilidad operativa, margen de utilidad neta, rendimiento sobre activos, así como el rendimiento sobre el patrimonio, esto está representado por medio de porcentajes.

Tabla 8 razones de rentabilidad

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en quetzales)

Razón	Fórmula	2019	2020	2021
Margen de utilidad Bruta	$= \frac{\text{Venta} - \text{Costo de bienes}}{\text{Ventas}} =$	46%	44%	43%
Margen de utilidad Operativa	$= \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}} =$	15%	22%	22%
Margen de utilidad Neta	$= \frac{\text{Ganancia disponible para accionistas}}{\text{Ventas}} =$	9%	14%	15%
Rendimiento sobre activos totales	$= \frac{\text{Ganancia disponible para accionistas}}{\text{Total de activos}} =$	4%	7%	7%
Rendimiento sobre el Patrimonio	$= \frac{\text{Ganancia disponible para accionistas}}{\text{Patrimonio}} =$	8%	13%	13%

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 8, el margen de utilidad bruta muestra un promedio del 44% a lo largo de los períodos evaluados; sin embargo, también muestra una tendencia a la baja. Esto debido a que los costos fueron incrementando, lo que indica que para poder generar los ingresos fue necesario invertir más año con año. El rendimiento sobre los activos totales muestra una tendencia al alza; sin embargo, al tomar en cuenta que este indicador expresa que por cada Q100 invertidos en los activos de la empresa, se obtuvo un beneficio de Q.4 para el 2019, Q.7 para el 2020 y Q.7 para el 2021, en promedio Q.6 por cada Q100 invertidos en activos; al visualizarlo de esta forma los resultados son bajos, esto consecuente con la situación que se evidencia en el resultado del margen de utilidad neta, la cual muestra rendimientos bajos. El rendimiento sobre el patrimonio es otro indicador que se ve afectado por los bajos rendimientos en el margen neto, de igual forma que se muestra la relación monetaria en el rendimiento de activos totales,

4.2 Identificar cual es el ciclo de conversión del efectivo

Para obtener el ciclo de conversión de efectivo, es necesario determinar el resultado de los indicadores de actividad; inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, los cuales son elementos necesarios para demostrar el indicador más importante de la presente investigación, el análisis del ciclo de conversión de efectivo, en días y valores.

4.2.1 Rotación de inventario

En la rotación de inventario se analiza dividiendo los costos de ventas entre los inventarios del período, para poder verificar cómo se está rotando el mismo inventario, en la tabla 11 se pueden ver los resultados de los años analizados.

Tabla 9 rotación del inventario

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021

Descripción	Fórmula	2019	2020	2021
Rotación de inventarios	$= \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	1.23	0.71	0.72

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 9 se puede analizar la rotación del inventario y con los datos obtenidos de los estados financieros, se puede observar, que el periodo de conversión del inventario en 2019 es de 1.23 donde se puede ver que el inventario se roto más de una vez en el año, mientras que en 2020 es de 0.71, donde se puede ver que no se logró rotar todo el inventario en el año, a la vez se dónde se puede apreciar que disminuyó en comparación al año anterior, así mismo en 2021 es de 0.72, donde se mantuvo la poca rotación del inventario, por consiguientes este indicador da a conocer que es muy lento el proceso de la venta y que el inventario se rota menos de una vez en el año, esto puede ocasionar pérdidas financieras para la empresa.

4.2.2 Período de conversión del inventario

A continuación, se presenta la información que la empresa, rota el inventario en un período determinado, esto quiere decir los números de días que se necesitan para poder vender su inventario. Por política de la empresa utiliza un año de 365 días, en la tabla 12 se puede ver los resultados.

Tabla 10 período de conversión del inventario

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021

Descripción	Fórmula	2019	2020	2021
Período de conversión del inventario	$= \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación del inventario}} =$	296	511	506

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 10 se puede ver cómo ha sido la conversión del inventario en los períodos analizados, se puede observar que en 2019 es de 296 días, mientras que 2020 es de 511 días, donde el inventario aumento en 215 días sin ser vendido, así mismo en 2021 es de 506, aunque el inventario se haya reducido en 5 días, no es significativo, por consiguiente el tener un inventario con muchos días sin rotar el producto empieza a bajar de precio, ya que un modelo antiguo no tiene el mismo precio al producto de año reciente, uno de los factores fue la compra de inventario en forma masiva y al no tener un orden de controla de salida del inventario para la venta, ya que se vende cualquier producto, que esté a la vista del cliente sin controlar el año de antigüedad y esto ocasiona que el inventario más antiguo se quede de último.

4.2.3 Rotación de las cuentas por cobrar

En este proceso, se analizaron las rotaciones de las cuentas por cobrar, ya que es fundamental para determinar el plazo promedio de conversión, así mismo el análisis que ayuda a identificar y medir si la empresa tiene la capacidad en sus activos corrientes de

convertirse en efectivo o equivalentes de efectivo. En la tabla 13 se pueden ver cuáles son los índices de rotación de cada año analizado.

Tabla 11 rotación de las cuentas por cobrar

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021

Descripción	Fórmula	2019	2020	2021
Rotación de las cuentas por cobrar	$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	1.25	1.82	2.60

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 11 se puede observar que en la rotación de las cuentas por cobrar en 2019 es de 1.25 veces al año, durante 2020 la rotación fue de 1.82 veces al año y durante 2021 es de 2.60 veces al año, estos indicadores dan referencia que se está mejorando el cobro, pero sin embargo es necesario revisar las políticas de cobro que tiene la empresa, para que no se vea afectada la liquidez de la empresa.

4.2.4 Período de conversión de las cuentas por cobrar

Este indicador da como resultado el número de días que la empresa se tarda en recuperar las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, este período es fundamental en las operaciones de la para la empresa, se toma como base 365 días, para poder encontrar el período se divide los 365 días entre la rotación de las cuentas por cobrar, en la tabla 12 se pueden observar los resultados obtenidos.

Tabla 12 período de conversión de las cuentas por cobrar

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021

Descripción	Fórmula	2019	2020	2021
Período de conversión de las cuentas por cobrar	$= \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	292	201	140

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis

En la tabla 12 se puede observar el resultado de los días promedio de cobro, en 2019 la empresa tenía 292 días de cobro, en 2020 redujo a 201 días el cobro, y durante 2021 nuevamente se redujo a 140 días el período de cobro, este análisis refleja que la empresa tiene muy alto sus días de cobro, y esto es lo que afecta la operación de la empresa por la poca liquidez que se tiene, esto identifica que no hay un seguimiento adecuado a las cuentas por cobrar.

4.2.5 Rotación de las cuentas por pagar

La rotación de las cuentas por pagar, indica las veces que rotan las cuentas en la empresa, y el resultado demuestra las veces que se tarda en transcurrir el pago a un proveedor, en la tabla 13 se dan a conocer los resultados.

Tabla 13 rotación de las cuentas por pagar

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021

Descripción	Fórmula	2019	2020	2021
Rotación de las cuentas por pagar	$= \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{cuentas por pagar}}$	1.44	1.35	1.40

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 13 se puede observar que en 2019 las cuentas por pagar rotaron 1.44 veces, mientras 2020 las cuentas por pagar rotan en 1.35 veces, y durante 2021, las cuentas por pagar rotaron en 1.40 veces, teniendo un incremento de 0.05 en comparación al año anterior, estos indicadores demuestran que la empresa se está tardando más de lo debido para el pago a los proveedores.

4.2.6 Período de conversión de las cuentas por pagar

El período de conversión de las cuentas por pagar muestra los días en que se está realizando el pago, para este análisis se tomaran por política de la empresa, un año de 365 días. En la tabla 16 se pueden ver los diferentes resultados de acuerdo con los años analizados respectivamente.

Tabla 14 período de conversión de las cuentas por pagar

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021

Descripción	Fórmula	2019	2020	2021
Período de conversión de las cuentas por pagar	$= \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$	= 253	270	260

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 14 se puede observar que en 2019 para realizar los pagos es de 253 días, mientras que 2020 la realización de los pagos es de 270 días, siguió en aumento en 17 días, en comparación al año anterior, así mismo para 2021 los pagos los estaban realizando a 260 días, a pesar de que disminuyó en 10 días en comparación con el año anterior, los días son muy altos, y esto puede afectar la relación comercial con los diferentes proveedores.

4.2.7 Análisis del proceso del ciclo de conversión del efectivo

Con base en el análisis que se realizó del período de conversión de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, se realizó el cálculo y análisis del ciclo de conversión de efectivo. El cálculo se realiza de la siguiente forma: Período de conversión de inventario (+) período de conversión de cuentas por cobrar (-) período de conversión de las cuentas por pagar. En la tabla 17 se pueden ver cada período de inventario, cuentas por cobrar y las cuentas por pagar en realizar su proceso desde 2019 al 2021.

Tabla 17 ciclo de conversión del efectivo

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en días)

Descripción	2019	2020	2021	Ver
(+) Período de conversión de inventarios	= 296	511	506	Tabla12
(+) Período promedio de cobro	= 292	201	140	Tabla14
(-) Período promedio de pago	= 253	270	260	Tabla16
(=) Ciclo de conversión del efectivo	= 335	442	386	

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 17 el ciclo de conversión del efectivo que la empresa ha realizado es de 335 días en 2019, así mismo de 442 días para 2020, analizando que la empresa está cobrando muy tardado y eso hace que pague de manera atrasada las deudas pendientes, durante 2021 los días del ciclo de conversión del efectivo la empresa lo realizó en 386 días, siendo 56 días menor que el año anterior, a pesar de que disminuyó sigue siendo, demasiado alto este indicador. De acuerdo con los cálculos y el análisis realizado se evidencia la necesidad de establecer políticas que regulen el control del inventario, lograr una mejor administración de la cartera por cobrar y regular al tiempo máximo los días de pago a los proveedores y con esto mejorar la liquidez de la empresa.

4.3 identificar los problemas encontrados del ciclo de conversión del efectivo

1. El ciclo de conversión del efectivo en 2019 es de 335 días, mientras que para 2020, el ciclo incrementó en 442 días, así mismo para 2021 el ciclo disminuyó a 386 días. Durante la evaluación de la situación actual se puede observar que los días son positivos, por consiguiente, la empresa necesita de financiamiento para su operación.
2. Las cuentas por cobrar evaluadas reflejan que no tienen un seguimiento oportuno, ya que durante 2019 los días promedio de cobro estaban en 292, y que, durante 2020, teniendo una crisis sanitaria que afectó a todas las empresas, se mejoró este indicador, pero sigue siendo muy alto, quedando aún en 201 días, mientras tanto para 2021 es de 140 días de cobro, a pesar de que existe una disminución de los días en el último año evaluado, sigue siendo muy alto este indicador y afecta la liquidez de la empresa.
3. El periodo promedio de las cuentas por pagar muestra que en 2019 estaban en 253 días, para 2020 estaban en 270 días, demostrando un aumento de 17 días en comparación al año anterior, afectando aún más la relación con sus proveedores, para 2021 estaban en 260 días, disminuyendo en 10 días, esto demuestra que la empresa intentó pagar antes, bajando 10 días en comparación al año anterior, pero sigue siendo un pago tardío, teniendo muy alto los días de pago, de los acordados con los proveedores y esto se puede ver afectado en el récord crediticio de la empresa.
4. Al analizar los inventarios se pudo determinar que, en 2019, el periodo de conversión del inventario es de 296 días, para 2020 es de 511 días, aumentando en 215 días el

inventario, mientras que el inventario del año 2021 es de 506 días, bajando 5 días al año anterior, sin embargo, se puede observar, que es un inventario que tiene mucho tiempo sin ser vendido y esto afecta a la liquidez de la empresa.

4.4 Propuesta

Se realizó una propuesta e implementación de mejoras en el ciclo de conversión del efectivo, las que servirán a la empresa mejorar la administración de dicho ciclo, aportando favorecer la liquidez de la empresa, esto se realizó en las cuentas de que integran el ciclo de conversión del efectivo, siendo estas: inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Con el análisis realizado, se determinó la situación actual de la empresa, se pudo conocer el nivel del inventario, los días promedio de las cuentas por cobrar, así como los días promedio de pago. Dejando plasmado que no son los adecuados, en la rotación de inventarios, los días promedio de cobro y las cuentas por pagar, según el resultado el indicador está muy por arriba de lo que normalmente es razonable, al tener un ciclo de conversión del efectivo muy por arriba de los estipulado, afecta la liquidez de la empresa.

A continuación, se presentan las propuestas e implementación, para la mejora del ciclo de conversión del efectivo de la empresa comercializadora de motocicletas. Las cuales tienen como objetivo mejorar y beneficiar la liquidez de la empresa. Se sugiere que estas propuestas sean implementadas en 2022, para obtener mejoras en el ciclo de conversión del efectivo y que sea más breve que el actual.

4.4.1 Propuesta de la administración del inventario

El principal objetivo de esta propuesta es lograr hacer de manera eficiente la administración del inventario, logrando mantener la cantidad y varios estilos de motocicletas para la adquisición de los clientes. El período de conversión del inventario da a conocer el tiempo que se tarda en vender el inventario, entre más alta sea la conversión, significa el tiempo que pasa el inventario sin venderse, eso demuestra una mala gestión del inventario. Entre más baja sea la conversión el inventario, significa que pasa menos tiempo almacenado y esto indica una buena administración del inventario.

En la tabla 10 se determinó el período de conversión del inventario y en los años 2019 a 2020 los días se incrementaron drásticamente por la compra de nuevo inventario y la venta sin control de este, lo mismo se generó para 2020 a 2021, no validando el control del inventario y vendiendo de manera desordenada las motocicletas. Por consiguiente, se presentó la propuesta uno: Para lograr mejorar el ciclo de conversión del efectivo, se sugiere incrementar la rotación y eso lograra que el período de conversión del inventario sea de 120 días, y esto va relacionado con la estrategia de las ventas para 2022, y para poder determinar en qué porcentaje se incrementa la venta se realizará el cálculo por medio del método de regresión lineal simple, tomando los años de análisis para poder proyectar las ventas del año siguiente.

Propuesta número dos: para poder mejorar el período de conversión del inventario es la realización del cambio de control de los inventarios dentro de la empresa, y es la implementación del método del inventario PEPS (primeras en entrar, primeras en salir), al ser un producto perecedero en la antigüedad del modelo por el año de la motocicleta, ya que es fundamental que se rote de mejor manera y más eficientemente, ayudará a establecer que la motocicleta más antigua es la que primero debe ser vendida, llevando un registro ordenado cronológicamente de los productos o unidades que entran y salen, para que no se devalúe por el tiempo que pasa sin venderse.

Cualquier producto sin venderse que tenga la empresa representa un costo adicional para la misma, por consiguiente, el tener inventarios que no se rotan o es muy baja la venta, es un factor negativo para las finanzas de la empresa dado al costo de oportunidad que representa. En la tabla 16 se observa cómo está distribuido el inventario, según el año y se puede identificar la cantidad de motos, que no se han logrado vender, por no tener un control ordenado de los modelos por año.

Tabla 16 inventario sin vender

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021,

Cantidad de motos	Modelo año			Total general
	2019	2020	2021	
Días sin vender inventario				
81-180	187	1747	2379	4313
181-280	63	743		806
281-380	59	142		201
381-480	18	48		66
481-580	31			31
581-680	67			67
Total general	425	2680	2379	5484
	8%	49%	43%	100%

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla, se puede observar que se tiene inventario del año 2019 que representa el 8% del total, así mismo el 49% del inventario es del año 2020 y el 43% es el inventario del año 2021, con la propuesta del cambio de control de inventario, es rebajar de manera ordenada e inmediata el inventario más antiguo, y lograr evitar que se inventario muy rezagado, así mismo poder generar para la empresa tenga mayor liquidez y poder acortar el período de conversión del inventario.

4.4.2 Propuesta de las cuentas por cobrar

El principal objetivo es disminuir las cuentas por cobrar y con ello mejorar la liquidez de la empresa. Las cuentas por cobrar se dan por la venta que la empresa realiza al crédito por medio de las diferentes fuentes de financiamiento externas que tiene, la estrategia para mejorar este indicador, es controlar la liquidación de los expedientes originales de los créditos aprobados de las diferentes financieras, para recibir el pago, por consiguiente, si no se da un buen seguimiento, no se podrá recuperar lo pendiente de cobro, por lo que es fundamental llevar un control efectivo y eficiente de las cuentas. En la tabla 17 se puede observar los saldos de las cuentas por cobrar.

Tabla 17 análisis de antigüedad de saldos por cobrar

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en quetzales)

Descripción	Vigente	01-30	31-60	61-90	120-mas	Total general
Cliente A	214,784	1,183,597	654,358			2,052,739
Cliente B	258,478	1,021,080	259,273	16,450		1,555,281
Cliente C		19,400				19,400
Cliente D	3,485,058	4,587,314	213,567		333,573	8,619,511
Cliente E	5,589,850	8,309,586		88,893	469,266	14,457,595
Cliente F		437,026	57,747	26,565	24,801	546,140
Cliente G					365,364	365,364
Cliente H		1,640,205	130,900			1,771,105
Cliente I		1,947,846	1,289,526		29,425	3,266,797
Cliente J		241,492				241,492
TOTAL	9,548,170	19,387,547	2,605,371	131,908	1,222,429	32,895,425
	29.03%	58.94%	7.92%	0.40%	3.72%	100%

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 17 donde se realizó la evaluación de las cuentas por cobrar se puede observar que las cuentas sin mora, representan un 29.03% y las cuentas entre 01-30 días se encuentra concentrada un 58.94%, mientras que las cuentas de 31-60 días se encuentra con un 7.92%, las cuentas entre 61-90 días se encuentra en un 0.40%, y las cuentas entre 120 días o más se encuentra en un 3.72%, se puede evidenciar que el 70.97% de la cartera está en mora, por lo tanto, con la estrategia de controlar y dar seguimiento a los expedientes originales, se liquiden de manera correcta y oportuna a las financieras, esto dará mayor liquidez en la empresa. Todos los saldos pendientes de cobro, es porque se incumplió en una gestión correcta de liquidación y seguimiento a la cartera, las financieras pueden rechazar el proceso de liquidación del expediente en su momento por falta de un documento, firma incorrecta o liquidación tardía. Para poder generar las cuentas por cobrar, la empresa coloca al crédito sus motos mediante de financieras externas, por medio de un acuerdo comercial ya pactado, las financieras tienen políticas y requisitos mínimos ya establecidos para poder autorizar un crédito, proceder con la facturación y entrega de la moto, para ellos pagar la moto en el momento de la liquidación

del expediente original firmado por el cliente, para ello es importante conocer las políticas y requisitos del crédito, los cuales se dan a conocer en la tabla 20.

Tabla 18 políticas y proceso del crédito

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021

	Políticas y proceso del crédito			
	Políticas mínimas de crédito de las financieras	Expediente que se envía para análisis del crédito por parte de la financiera	Resolución del crédito por parte de la financiera	Proceso de cierre de la venta por parte de la tienda
Pasos del crédito	Dpi Recibo de luz 6 meses laborales 6 meses domiciliarios	Cotizador de cuota y plazo Solicitud de crédito Dpi Recibo de luz	Aprobado (si cumple con todas las políticas de crédito) Rechazado (si dentro del análisis e investigación no cumple con la política de crédito ya establecida)	El encargado de tienda llama a su cliente y le indica que ya puede presentarse a tienda, para terminar el proceso del crédito, firma de documentos y entrega de la motocicleta, y luego liquida el expediente original, para pago por parte de la financiera

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 18 se explica de manera breve, cuáles son las políticas y proceso del crédito por parte de las financieras, para poder autorizar un crédito, acá es donde empieza la generación de la cuenta por cobrar, ya que el asesor de venta envía a facturar la moto a contabilidad, ya con todos los documentos del crédito firmados por el cliente, siendo estos, pagaré, letra de cambio, cesión de derechos, Dpi, solicitud de crédito, cotizador. A partir de ese momento la contabilidad de la empresa, debe dar un seguimiento oportuno al expediente en original y firmado por el cliente, que el asesor de venta debe de liquidar

de manera oportuna a la financiera para el pago de la moto. Acá es donde está surge el inconveniente ya que el asesor por las diferentes funciones que tiene dentro de la tienda atrasa él envió del expediente a la financiera y la falta de seguimiento de la contabilidad, provoca que el expediente ingrese ya con varios días de atraso, también se ha identificado que el plazo para la liquidación del expediente ya venció, se debe de hacer de nuevo todo el proceso, corriendo el riesgo de que el cliente ya no aplique al crédito. Por consiguiente, en la tabla 21 se muestran los pasos mínimos que se deben de realizar, desde el punto de venta, el proceso de facturación, la liquidación del expediente y el seguimiento de las cuentas por cobrar, con esto pasos sencillos se busca llevar un mejor control, agilizar el pago por parte de las financieras en un periodo máximo de 60 días de emitida la factura.

Tabla 19 políticas y proceso del crédito

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021

Propuesta de mejoras en el proceso de liquidación del expediente				
I m p l e m e n t a c i ó n	Firma de documentos de crédito del cliente	Facturación del crédito	Liquidación del expediente del crédito a la financiera correspondiente	Seguimiento a cartera pendiente de cobro
		Verificar que la firma del cliente sea idéntica a su documento de identificación, para evitar el rechazo del expediente	El encargado de tienda enviará a facturar a contabilidad, la venta realizada al crédito, para que se pueda realizar la liquidación del expediente y realización del futuro pago	Encargado de tienda liquidara, al asesor de la financiera el expediente, donde firmara un check list, como constancia de la liquidación del expediente y este sería enviado a contabilidad para el seguimiento de cobro.

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

El origen del atraso de las cuentas por cobrar se da por el proceso actual, siendo el siguiente: no hay control de las firmas que realiza el cliente en los documentos, la falta de un documento para la liquidación siendo estos (recibo de luz, dpi legible), el encargado de tienda no liquida de manera inmediata el expediente y se liquida en los últimos días y en otros casos ya fuera de tiempo. En la tabla 19 se puede observar los pasos básicos que se necesitan seguir en esta estrategia para evitar tener inconvenientes en las cuentas por cobrar, lo que busca es optimizar los procesos de cobranza para poder brindar mayor liquidez, y entre ello se busca reducir las cuentas por cobrar a 60 días máximo.

4.4.3 Propuesta e implementación de las cuentas por pagar

El objetivo de esta propuesta busca disminuir las cuentas por pagar a los días de pago máximo que dan los proveedores, manteniendo una buena relación comercial, evitando dañar su crédito como empresa. Para lograr una mejora en la liquidez es fundamental contar con una política de pago a los proveedores, para ello se realizó un análisis de los saldos de las cuentas por pagar. En la tabla 20 se pueden observar los saldos pendientes de pago.

Tabla 20 análisis de antigüedad de saldos por pagar

Empresa comercializadora de motocicletas, Año 2019-2021, (Cifra en quetzales)

Descripción	Vigente	01-30	31-60	61-90	120-mas	Total general
Saldo	3,969,804	1,258,580	2,987,451	3,845,174	1,534,877	13,595,886
Saldo	2,885,895	1,580,569	1,895,472	2,884,152	1,498,545	10,744,633
Saldo	2,958,950	2,874,558	1,963,251	847,102	1,584,149	10,228,010
TOTAL	9,814,649	5,713,707	6,846,174	7,576,428	4,617,571	34,568,529
	28.39%	16.53%	19.80%	21.92%	13.36%	100%

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 20 se pueden observar los saldos pendientes de pago, donde se puede identificar que los saldos pendientes de pago, está representado de la siguiente manera el 28.39% de las cuentas por pagar están vigentes sin caer en mora, así mismo el 16.53% se encuentra entre 01-30 días mora, mientras el 19.80% se encuentra en 31-60

días mora, el 21.92% se encuentran en 61-90 días mora, y por último está el 13.36% entre 120 días o más mora. Lo anterior logra evidenciar que se necesitan políticas de pago para no incurrir en mora y no tener problemas con el récord crediticio de la empresa. Se debe velar por mantener un equilibrio entre sus ingresos y egresos, así mismo como elegir a sus proveedores donde pueda tener beneficios, en una buena administración de las cuentas por pagar, la empresa podrá realizar pagos en tiempo evitando pagar moras e intereses innecesarios. La propuesta número uno: reducir de las cuentas por pagar a 91 días, esto se lograra con el establecimiento de políticas y un control y seguimiento adecuado a estas cuentas, con esto se busca que la empresa aproveche al máximo el beneficio que le están dando los proveedores, para que al momento que se necesite otro préstamo, la empresa no tenga problemas con el mismo, ya que si incurre en morosidad puede perder proveedores claves.

4.5 Análisis de los resultados de la implementación de las políticas propuesto

Según la implementación y diseño de las políticas, a continuación, se presentan las proyecciones del balance general y el estado de resultados, con la finalidad de dar a conocer el impacto financiero que esta implementación dará al ciclo de conversión del efectivo y la liquidez de la empresa. Lo que se busca en estas implementaciones es dar a conocer los beneficios de la ejecución de las nuevas políticas financieras en las cuentas que integran el ciclo de conversión del efectivo.

4.5.1 Estado de resultados proyectado

Con la finalidad de conocer los beneficios económicos que obtendrá la empresa al implementar las nuevas políticas, la proyección de ventas se realizó para 2022. Dicha proyección será con el método de regresión lineal simple, en la tabla 21 se explica el proceso del método utilizado, usando como base las ventas de los últimos tres años.

Tabla 21 proyección de ventas para el año 2022

Empresa comercializadora de motocicletas, Método de regresión simple

xi	yi	xi*yi	xi^2	n
1	69,485,745	69,485,745	1	
2	78,506,390	157,012,780	4	
3	85,654,295	256,962,885	9	
4	?			
6	233,646,430	483,461,410	14	3

$$b1 = \frac{(xi * yi - n xiyi)}{(x^2 - n * xi^2)}$$

$$b1 = 8,084,275$$

$$b0 = \frac{(yi - b1 * xi)}{n}$$

$$b0 = 61,713,593$$

$$\hat{y} = b_0 + b_1 x$$

$$y = 61,713,593 + 8,084,275 (4)$$

$$y = \mathbf{94,050,693}$$

$$\text{Ventas } 2,022-2,021 = 94,050,693 - 85,654,295 = 8,396,398$$

$$\text{Crecimiento en \%} = 8,396,398 / 85,654,295 = 9.80\%$$

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 21 se muestra que, con la realización del cálculo de las ventas por medio del método de regresión lineal simple, crecerán en un 9.80%, en comparación al año 2021, siendo un incremento en cantidad de Q 8,396,398, logrando llegar a un total de ventas de Q 94,050,693. Así mismo el costo de ventas incremento en relación con 2021 siendo de un 58% sobre las ventas, esto debido al inventario ya adquirido. Así mismo el gasto de administración y de ventas tuvieron disminución en relación con las ventas. Por lo que el porcentaje para administración es de 10% y 7% en ventas, el crecimiento en ambos rubros es conservador. Y en los gastos operativos incrementaron en Q 125,665. La utilidad operativa para 2022 es de Q 23,247,233 representando el 25% de las ventas, quitando otros gastos, y otros ingresos, la utilidad del ejercicio antes de impuestos es de Q 22,859,974. Así mismo el impuesto sobre la renta establecido es del 25% que representan la cantidad de Q 5,714,994, la reserva legal presenta el 5% incrementando en 199,953 en comparación con 2021. En la tabla 22 se muestra el estado de resultados proyectado

que se redujeron las tiendas propias, reduciendo pagos de salarios y gastos de venta y se implementara la apertura de distribuidores,

4.5.2 Balance general proyectado

El balance general proyectado tiene la finalidad analizar la estructura financiera de la empresa, demostrar una mejora en el ciclo de conversión del efectivo y brinda una disponibilidad de fondos para minimizar la posibilidad de financiar la operación, en lo que el ciclo de conversión del efectivo finaliza. A continuación, se desarrollarán tres fórmulas, las cuales buscarán una mejora en las cuentas de conversión del efectivo, siendo, cuenta de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Los saldos proyectados de las cuentas que integran el ciclo de conversión del efectivo se presentan a continuación serán integrados en el balance general proyectado:

4.5.3 Estimación del saldo proyectado de inventarios

El cálculo de la estimación se está basando en la política en la propuesta uno en la administración del inventario sea de 120 días, esto quiere decir de que rote 3 veces al año. Los resultados que se obtendrán son los siguientes y en la tabla 23 se muestran los cálculos realizados.

Tabla 23 estimación del saldo proyectado de inventarios

Empresa comercializadora de motocicletas, proyección 2,022, (cifra en quetzales)

Descripción		2022	
Inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Rotación de inventarios}}$	= $\frac{54,321,686}{3}$	18,107,229
Sin política	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Rotación de inventarios}}$	= $\frac{54,321,686}{0.72}$	75,446,786
	Rotación 0.72 veces	75,446,786	
	Nuevo cálculo en rotación	<u>18,107,229</u>	
	Mejora en el efectivo	<u>57,339,557</u>	

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 23 se puede observar el impacto financiero que la empresa puede tener al implementar la política de rotar su inventario 3 veces al año, tendría un enorme beneficio, de liquidez para la empresa, esto puede sumarlo a donde más le sea útil, como caja, abono a un préstamo o la compra de más inventario, mientras que si continúa sin política en la administración de inventarios seguirá afectando la liquidez de la empresa

4.5.4 Estimación del saldo proyectado de cuentas por cobrar

Esta estimación está basada en recuperar las cuentas en 60 días, de acuerdo con el seguimiento correcto y oportuno, esto está considerado en base a las ventas proyectadas del año 2022, en la tabla 24 se muestran los cálculos realizados.

Tabla 24 estimación del saldo proyectado de las cuentas por cobrar

Empresa comercializadora de motocicletas, proyección 2022, (cifra en quetzales)

Descripción		2022	
	<u>Proyección de ventas</u>	=	<u>94,050,693</u>
Número días de cobro	Número de días x ventas proyectadas/365	60 x 94,050,693 /365	15,460,388
Sin política	Número de días x ventas proyectadas/365	140 x 94,050,693 /365	36,074,238
	Período de cobro de 140 días		36,074,238
	Nuevo cálculo 60 días		<u>15,460,388</u>
	Mejora en el efectivo		<u>20,613,850</u>

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 24 se puede observar que, si se opta por el seguimiento oportuno y liquidación de expedientes y cobrar en máximo 60 días el saldo para para esa cuenta será de

15,460,388, pero si no aplica el cambio de la nueva política su saldo seguirá siendo alto con un valor de 36,074,433, la implementación de la política ofrece un beneficio de 20,613,850 para 2022.

4.5.5 Estimación del saldo proyectado de cuentas por pagar

La estimación de las cuentas por pagar estable realizar los pagos mínimos a 90 días, con la finalidad de aprovechar el plazo máximo otorgado, la estimación siguiente está realizada en la proyección de ventas del año 2022, en la tabla 25 se muestran los cálculos realizados.

Tabla 25 estimación del saldo proyectado de las cuentas por pagar

Empresa comercializadora de motocicletas, proyección 2022, (cifra en quetzales)

Descripción		2022	
	<u>Costo de ventas</u>	=	<u>54,321,686</u>
Número días de cobro	Número de días x costo de ventas /365	90 x 54,321,686/365	13,394,388
Sin política	Número de días x costo de ventas /365	260 x 54,321,686/365	38,694,900
	Período de pago de 260 días	38,694,900	
	Nuevo cálculo a 90 días	<u>13,394,388</u>	
	Mejora en el efectivo	25,300,511	

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 25 se propone bajar los días de pago a 90 días, con la finalidad de mejorar ese indicador y tener buena relación con sus proveedores, la nueva política de cambio en la administración de las cuentas por pagar, si la empresa aplica el cambio solicitado el saldo de las cuentas por pagar sería de Q 13,218,703, esto ayudará a tener una mejora relación con sus proveedores y la empresa no tendrá ningún problema en su récord

crediticio, caso contrario si la empresa no pone en práctica la nueva política, seguirá teniendo un saldo de 38,187,364, y afectará su relación con sus proveedores, ya que no seguirán dando crédito por la tardanza en el pago. En la tabla 26 se dan a conocer los beneficios obtenidos en la aplicación de las políticas propuestas, para la mejora del ciclo de conversión del efectivo.

Tabla 26 beneficio en la aplicación de políticas

Empresa comercializadora de motocicletas, proyección 2022, (cifra en quetzales)

Descripción	2021	2022
(+) Inventarios	= 67,174,865	57,339,557
(+) Cuentas por cobrar	= 32,895,425	20,613,850
(-) Cuentas por pagar	= 34,568,529	25,300,511
(=) Beneficio obtenido	= 65,501,761	52,652,896

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis

Como se puede ver en la tabla, que la implementación de las políticas propuestas es de beneficio para la empresa, ya que son mejoras en su ciclo de conversión del efectivo, ya que las cuentas de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar arrojan un beneficio de 52,652.896, en comparación al año anterior donde los inventarios,. Así mismo, se da a conocer el balance general proyectado para 2022 en el cual se toman en cuenta los saldos de los inventarios en la tabla 23, tomando en cuenta que se rota en 120 días, en las cuentas por cobrar a la tabla 24, tomando en cuenta que se cobre en 60 días, en las cuentas por pagar en la tabla 25, que se pague en 90 días, en la tabla 27 se presenta el balance general, donde se dan a conocer los resultados obtenidos de acuerdo a las políticas que se implementaron en la cuenta de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, se puede observar que se incrementaron las ventas, se refleja una disminución en los inventarios, el efectivo que ingresó mediante la implementación de las políticas, servirá para la compra de nuevo inventario. Así mismo en la cuenta de clientes también, disminuyo, a como lo estaba haciendo el año anterior, en las cuentas por pagar, también se redujo, con la finalidad de tener una buena relación comercial con los proveedores. La empresa debe pagar como mínimo en 91 días.

Tabla 27 balance general proyectado

Empresa comercializadora de motocicletas, proyección 2022, (cifra en quetzales)

Activo			Análisis	Análisis Horizontal	
	2021	2022	Vertical 2022	2022	
Activo Corriente					
Efectivo	12,459,582	68,584,760	39%	56,125,178	82%
Clientes (Neto)	32,895,425	15,460,388	9%	(17,435,037)	-113%
Otras Cuentas por Cobrar	165,895	199,634	0.1%	33,739	17%
Inventarios	67,174,865	17,869,728	10%	(49,305,137)	-276%
Créditos Fiscales	-	-			
Total Activo Corriente	112,695,767	102,114,510	57%	(10,581,257)	-10%
Activo No Corriente				-	
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	59,325,160	64,048,822	36%	4,723,662	7%
Depósitos en Garantía	10,221,542	11,759,237	7%	1,537,695	13%
Total Activo No Corriente	69,546,702	75,808,058	43%	6,261,356	8%
Total del Activo	182,242,469	177,922,568	100%	(4,319,901)	-2%
Pasivo y Patrimonio					
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar	34,568,529	13,218,703	7%	(21,349,826)	-162%
Otras Cuentas por Pagar	6,985,485	7,976,392	4%	990,907	12%
Prestaciones Laborales por Pagar	4,598,562	4,109,183	2%	(489,379)	-12%
Impuestos por Pagar	254,896	326,634	0.2%	71,738	22%
Préstamos Bancarios C.P.	5,321,596	5,973,396	3%	651,800	11%
Total Pasivo Corriente	51,729,068	31,604,307	18%	(20,124,761)	-64%
Pasivo No Corriente					
Préstamos Bancarios L.P.	31,569,850	30,278,661	17%	(1,291,189)	-4%

			Análisis	Análisis Horizontal	
	2021	2022	Vertical 2022	2022	
Indemnizaciones	1,052,985	1,004,053	1%	(48,932)	-5%
Total de Pasivo No Corriente	32,622,835	31,282,714	18%	(1,340,121)	-4%
Total de Pasivo Patrimonio	84,351,903	62,887,021	35%	(21,464,882)	-34%
Capital Social	45,487,580	45,487,580	26%	-	0%
Utilidades retenidas	37,882,536	50,371,162	28%	12,488,626	25%
Reserva Legal	2,031,824	2,889,073	2%	857,249	30%
Resultados del ejercicio	12,488,626	16,287,732	9%	3,799,106	23%
Total del Patrimonio	97,890,566	115,035,547	65%	17,144,981	15%
Total Pasivo y Patrimonio	182,242,469	177,922,568	100%	(4,319,901)	-2%

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 27 se puede observar que el activo corriente tiene un peso del 57%, dentro de las propuestas establecidas, se puede evidenciar la mejora que tuvo la cuenta de efectivo, la disminución de la cuenta de clientes, y la disminución de los inventarios. La cuenta por pagar, también se bajó considerablemente por la buena recuperación de la cartera, esto ayuda a mantener una buena relación comercial, con los proveedores. El patrimonio de la empresa representa el 61%, el capital social no tuvo incremento. Las utilidades retenidas crecieron un 28%.

4.5.6 Nuevo ciclo de conversión del efectivo

La implementación del nuevo ciclo de conversión del efectivo es con base a la proyección de los estados financieros, se puede observar los resultados obtenidos con la aplicación de las nuevas políticas, con la finalidad de mejorar el proceso y la liquidez de la empresa comercializadora de motocicletas.

Tabla 28 razones de liquidez y nuevo ciclo de conversión del efectivo

Empresa comercializadora de motocicletas, proyección 2022.

Descripción		2019	2020	2021	2022
Liquidez Corriente	=	2.38	2.34	2.18	3.23
Descripción		2019	2020	2021	2022
Prueba de ácido	=	1.66	1.15	0.88	2.67
Descripción		2019	2020	2021	2022
Rotación de inventarios	=	1.23	0.71	0.72	3.04
Descripción		2019	2020	2021	2022
Período de conversión del inventario	=	296	511	506	120
Descripción		2019	2020	2021	2022
Rotación de las cuentas por cobrar	=	1.25	1.82	2.6	6.08
Descripción		2019	2020	2021	2022
Período de conversión de las cuentas por cobrar	=	292	200	140	60
Descripción		2019	2020	2021	2022
Rotación de las cuentas por pagar	=	1.44	1.35	1.4	4.11
Descripción		2019	2020	2021	2022
Período de conversión de las cuentas por pagar	=	253	270	260	89

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 28 se puede observar que para la proyección del año 2022, la liquidez corriente aumenta a 3.23 en relación al año 2021 que está en 2.18, la prueba de ácido aumenta a 2.67 en la proyección para 2022, en relación a los últimos tres años, así mismo rotación de inventarios para 2022, es de 3.04 veces, logrando la conversión del inventario a 120 días, las cuentas por cobrar se lograron recuperar en 60 días con una rotación de 6.08 veces, mientras que las cuentas por pagar se lograron reducir a 89 días, con una rotación de 4.11 veces.

En la tabla 29 se presenta un comparativo del ciclo de conversión del efectivo, entre 2021, con la proyección del año 2022. Luego de implementar las nuevas propuestas de mejora.

Tabla 29 comparación del ciclo de conversión del efectivo

Empresa comercializadora de motocicletas, años 2021-2022

Descripción	2021	2022
(+) Período de conversión de inventarios =	506 Tabla(12)	120 Tabla(30)
(+) Período promedio de cobro =	140 Tabla(14)	60 Tabla(30)
(-) Período promedio de pago =	260 Tabla(16)	89 Tabla(30)
(=) Ciclo de conversión del efectivo =	386	91

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la unidad de análisis.

En la tabla 29 se puede observar que en 2021 el período de conversión del inventario fue de 506, con la implementación de la propuesta, para 2022 se redujo a 120 días, mientras que el período de cobro en 2021 fue de 140 días, en 2022 se logró reducir a 60 días, mejorando la liquidez para la empresa. Así mismo el período promedio de pago en 2021 fue de 260 días, para 2,022 se logró reducir a 91 días, donde al tener liquidez para pagar la empresa no tiene necesidad de solicitar financiamiento para pagar sus obligaciones. Se logra evidenciar que las propuestas sugeridas son adecuadas para que la empresa pueda mejorar en su liquidez, para cumplir con sus obligaciones y a la vez poder realizar más inversiones.

CONCLUSIONES

1. El análisis financiero de la empresa comercializadora de motocicletas del año 2,019 al año 2,021, este se realizó por medio del análisis vertical y horizontal del estado de resultados y balance general, identificando que los inventarios estaban en 20%, 36% y 37% respectivamente, en las cuentas por cobrar durante los años de análisis se demuestra que su porcentaje es de 37%, 25% y 18%, respectivamente, aunque vienen en disminución, sigue siendo un porcentaje alto pendiente de recuperar, mientras que las cuentas por pagar del año 2,019 al año 2,021 representan el 17%, 19% y 19%, respectivamente. Con este análisis el activo y el pasivo corriente se le pueden implementar mejoras para mejorar la liquidez de la empresa.
2. La empresa realiza el ciclo de conversión del efectivo en 335 días, para 2,019, en 442 días, para 2,020 y en 386 días, para 2,021, evidenciando que la empresa realiza su ciclo de conversión del efectivo de manera prolongada y no logra tener la liquidez necesaria para poder realizar diferentes actividades, ya que el inventario no se rota adecuadamente, la falta de un control y seguimiento oportuno de las cuentas por cobrar, hace que la empresa se tarde en pagar sus obligaciones a sus proveedores.
3. De acuerdo con los análisis realizados, se identificaron los problemas del ciclo de conversión del efectivo, primer problema es el inventario antiguo, no existe un control de vender los modelos más antiguos y esto genera pérdidas económicas, el segundo problema es que a pesar que tienen un control de las cuentas por cobrar, existe la falta de seguimiento y control oportuno en la liquidación de expedientes para el pago de la moto de parte de las financieras, el tercer problema es el pago tardío de las cuentas por pagar a los proveedores, poniendo en riesgo la relación comercial.
4. Las nuevas políticas financieras que se propusieron a la empresa, para mejorar el ciclo de conversión del efectivo, es cambiar de control de inventarios para reducir la antigüedad que actualmente tiene, el cambio es por el método de inventario PEPS, para poder despachar las primeras motos que ingresan, con este simple cambio, se

mejorará, de manera significativa, porque no se tendrá modelos antiguos, la segunda propuesta en los inventarios es reducir a 120 días para tener una mejorará el índice de rotación, en las cuentas por cobrar de acuerdo al control interno y seguimiento adecuado, desde el momento que el cliente firma de manera correcta el expediente, y se liquida el expediente de manera inmediata a la financiera, el periodo de conversión de las cuentas por cobrar es reducirlo a 60 días, esto mejora la liquidez de la empresa, al tener liquidez las cuentas por pagar, se pueden regularizar a 91 días, mejorando de manera significativa la relación de pago a sus proveedores, estas implementaciones en el ciclo de conversión del efectivo permiten que la empresa tenga solvencia económica y pueda realizar sus operaciones de manera inmediata y a la vez que no necesita mayor financiamiento.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la empresa comercializadora de motocicletas que realicen periódicamente un análisis financiero para poder determinar su situación económica y financiera para determinar la liquidez necesaria para la realización de sus operaciones, esto lo debe de hacer el gerente financiero para poder determinar si la empresa está operando de manera oportuna.
2. Es imperante que la empresa acorte el ciclo de conversión de efectivo, ya que está muy prolongado, con la implementación de las propuestas y el seguimiento constante y oportuno en el área de inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar se mejorara dicho ciclo, el responsable de velar por dicho ciclo, es el gerente financiero.
3. Implementar el cambio del método de inventario PEPS, para poder controlar el despacho de las motocicletas de manera correcta, el seguimiento y control interno de la liquidación de los expedientes, evitara que se alarguen las cuentas por cobrar, pagar al plazo máximo propuesto a los proveedores, para mantener una buena relación comercial, es el encargo de este proceso es el área contable.
4. Se recomienda dar seguimiento oportuno a las propuestas realizadas para mantener un ciclo de conversión de efectivo más corto, estas propuestas beneficiaran a la empresa manteniendo una mejor liquidez y podrá hacer frente a cualquier eventualidad y poder cumplir con sus obligaciones de manera oportuna, las áreas responsables de cumplir con estas políticas son el área financiera, logística y comercial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros y documentos

Brigham, S. B. (2016). Fundamentos de administración financiera. México: Cengage learning Editores, S.A. de C.V.

Córdoba Padilla, M. (2012). Gestión financiera. Bogotá, Colombia: Ecoediciones.

Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guatemala. (2018). Instructivo para elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes.

Gitman & Zutter. (2012). Principios de administración financiera. México: Pearson Educación.

GUERRA, A. L. (2017). Administración del ciclo de conversión de efectivo. Guatemala: USAC.

MIJANGOS, B. A. (2011). Administración del ciclo de conversión de efectivo en las empresas comercializadoras de neumáticos en Guatemala. Guatemala: USAC.

Ortiz, G. A. (2016). Guía Práctica sobre Métodos y Técnicas de Investigación documental y de campo. Guatemala: Gremial de editores de Guatemala.

Róman, C. L. (2012). Fundamentos de administración financiera. México: Red tercer milenio S.C.

VILLEDA, I. B. (2016). Administración de la liquidez en el sector de servicios de. Guatemala: USAC.

Documentos electrónicos y páginas web

Arias, A. S. (31 de 10 de 2015). <https://economipedia.com/definiciones/estados-financieros.html>. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estados-financieros.html>: <https://economipedia.com/definiciones/estados-financieros.html>

Asociados, N. D. (20 de 08 de 2013).

<https://www.nunezdubonyasociados.com/sitio/index.php/noticias/341-razones-financieras>. Obtenido de

<https://www.nunezdubonyasociados.com/sitio/index.php/noticias/341-razones-financieras>: <https://www.nunezdubonyasociados.com/sitio/index.php/noticias/341-razones-financieras>

BIN, L. (13 de 01 de 2014).

<http://caam.org.cn/MotorCycleStatistics/20140113/1605112309.html>. Obtenido de <http://caam.org.cn/MotorCycleStatistics/20140113/1605112309.html>.: <http://caam.org.cn/MotorCycleStatistics/20140113/1605112309.html>.

Capital, L. (26 de 09 de 2016). <https://liquidcapitalcorp.com/>. Obtenido de

<https://liquidcapitalcorp.com/>: <https://liquidcapitalcorp.com/>

Consultores, V. (06 de 05 de 2022). <https://www.vesco.com.gt/blog/cuentas-por-cobrar-guatemala/>. Obtenido de <https://www.vesco.com.gt/blog/cuentas-por-cobrar-guatemala/>: <https://www.vesco.com.gt/blog/cuentas-por-cobrar-guatemala/>

Contable, E. (02 de 01 de 2022). <https://enciclopediacontable.com/estado-de-resultados/>. Obtenido de <https://enciclopediacontable.com/estado-de-resultados/>: <https://enciclopediacontable.com/estado-de-resultados/>

Economía, E. (02 de 01 de 2014). <https://economia.org/balance-general.php>. Obtenido de <https://economia.org/balance-general.php>: <https://economia.org/balance-general.php>

Fortún, M. (03 de 06 de 2020). <https://economipedia.com/definiciones/administracion-financiera.html>. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/administracion-financiera.html>: <https://economipedia.com/definiciones/administracion-financiera.html>

GestioPolis.com, E. (10 de 02 de 2017). <https://www.gestiopolis.com/cuales-son-las-razones-financieras-de-liquidez/>. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/cuales-son-las-razones-financieras-de-liquidez/>: <https://www.gestiopolis.com/cuales-son-las-razones-financieras-de-liquidez/>

González, C. Z. (19 de 09 de 2014). <https://contadorcontado.com/2014/09/19/analisis-de-la-razon-financiera-del-acido/>. Obtenido de <https://contadorcontado.com/2014/09/19/analisis-de-la-razon-financiera-del-acido/>: <https://contadorcontado.com/2014/09/19/analisis-de-la-razon-financiera-del-acido/>

Grudemi, E. (01 de 06 de 2019). <https://enciclopediaeconomica.com/inventario/>. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/inventario/>: <https://enciclopediaeconomica.com/inventario/>

IEN. (01 de 06 de 2019). <https://www.ienupm.com/pdd/estados-financieros-que-son/>. Obtenido de <https://www.ienupm.com/pdd/estados-financieros-que-son/>: <https://www.ienupm.com/pdd/estados-financieros-que-son/>

Minitab. (02 de 01 de 2022). <https://support.minitab.com/es-mx/minitab/21/help-and-how-to/statistical-modeling/regression/supporting-topics/basics/types-of-regression-analyses/>. Obtenido de <https://support.minitab.com/es-mx/minitab/21/help-and-how-to/statistical-modeling/regression/supporting-topics/basics/types-of-regression-analyses/>: <https://support.minitab.com/es-mx/minitab/21/help-and-how-to/statistical-modeling/regression/supporting-topics/basics/types-of-regression-analyses/>

Sanjuán, F. J. (18 de 09 de 2017). <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-pagar.html>. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-pagar.html>: <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-pagar.html>

SAT. (02 de 01 de 2021). <https://portal.sat.gob.gt/portal/>. Obtenido de <https://portal.sat.gob.gt/portal/>: <https://portal.sat.gob.gt/portal/>

Westreicher, G. (15 de 03 de 2020). <https://economipedia.com/definiciones/ciclo-de-efectivo.html>. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ciclo-de-efectivo.html>: <https://economipedia.com/definiciones/ciclo-de-efectivo.html>

ANEXOS 1

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

Guía de Entrevista

Objetivo de la entrevista: Como parte del Trabajo Profesional de Graduación se desarrolla la presente guía de entrevista como instrumento para la recopilación de datos relacionados con el ciclo de conversión del efectivo de la unidad de estudio.

Tema: Inventarios

1. ¿Cuál es la antigüedad de su inventario?
2. ¿Existen políticas para controlar el inventario y poder realizar nuevos pedidos para evitar un déficit?
3. ¿Cuánto tiempo se tarda en ingresar la compra de nuevo producto al inventario?
4. ¿Cuánto tiempo se tardan en distribuir las motos a los puntos de ventas?

Tema: Cuentas por cobrar

5. ¿La empresa lleva control de las cuentas por cobrar para ver las fechas de cobro?
6. ¿Tienen a una persona que verifique y de seguimiento a las cuentas por cobrar?

Tema: Cuentas por pagar

7. ¿La empresa lleva el control de las cuentas por pagar y sus formas de pago?
8. ¿Existe alguna negociación con sus proveedores para las condiciones de pago de las cuentas por pagar?

ANEXOS 2

Pregunta 1: ¿Cuál es la antigüedad de su inventario? Con respecto a esta pregunta el gerente financiero indica que tiene una idea general del tiempo que tiene el inventario en bodega o puntos de ventas, mientras que el gerente comercial, es el que lleva el control de la antigüedad y stock del inventario y conoce con claridad la antigüedad y el inventario existente.

Pregunta 2: ¿Existen políticas para controlar el inventario y poder realizar nuevos pedidos para evitar un déficit? El gerente comercial responde esta pregunta, indicando que se lleva el control en el sistema SAP para poder controlar el total de inventario y el traslado de este a los diferentes puntos de venta, con respecto a la solicitud con el nuevo pedido se realiza al ritmo de las ventas por producto, y por hacerlo de esa manera, se han quedado sin inventario en algunos periodos, y actualmente se compró más inventario para evitar que pase de nuevo el quedarse sin inventario.

Pregunta 3: ¿Cuánto tiempo se tarda en ingresar la compra de nuevo producto al inventario? El gerente comercial indica que el pedido se realiza con 90 días de anticipación, más 30 días del envío por medio de vía marítima, por consiguiente, el inventario estaría en 120 días disponible y se empieza a ensamblar para poder distribuir.

Pregunta 4: ¿Cuánto tiempo tardan en distribuir las motos a los puntos de ventas? El gerente comercial menciona que el tiempo promedio en distribuir a todos los puntos de ventas, es de 10 días máximo,

Pregunta 5: ¿La empresa lleva control de las cuentas por cobrar para ver las fechas de cobro? El gerente financiero indica, que, si tiene el control de las cuentas por cobrar y que generan los reportes del sistema SAP, para el seguimiento de cobro.

Pregunta 6: ¿Tienen a una persona que verifique y dé seguimiento a las cuentas por cobrar? El gerente financiero menciona, que si hay una persona que tiene la tarea de la realización del cobro y seguimiento a cada cliente.

Pregunta 7 ¿La empresa lleva el control de las cuentas por pagar y sus formas de pago? El gerente financiero indica, que si se lleva el control de los pagos que se deben de realizar a cada préstamo, y que van lo realizan en las fechas indicadas.

Pregunta 8: ¿Existe alguna negociación con sus proveedores para las condiciones de pago de las cuentas por pagar? El gerente financiero explica que, en la compra de inventario, primero se hace un pago parcial y al tener listo el inventario, se paga la otra parte, y los préstamos no existe ninguna negociación diferente a las condiciones ya adquiridas.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 análisis vertical del estado de situación financiera	27
Tabla 2 análisis vertical del estado de resultados	30
Tabla 3 Análisis horizontal del estado de situación financiera.....	32
Tabla 4 Análisis horizontal del estado de resultados.....	36
Tabla 5 razón de liquidez	38
Tabla 6 razones de actividad	39
Tabla 7 razones de endeudamiento.....	40
Tabla 8 razones de rentabilidad	41
Tabla 9 rotación de inventario	42
Tabla 10 período de conversión del inventario	43
Tabla 11 rotación de las cuentas por cobrar	44
Tabla 12 período de conversión de las cuentas por cobrar	44
Tabla 13 rotación de las cuentas por pagar	45
Tabla 14 período de conversión de las cuentas por pagar	46
Tabla 15 ciclo de conversión del efectivo	46
Tabla 16 inventario sin vender	50
Tabla 17 análisis de antigüedad de saldos cuentas por cobrar.....	51

Tabla 18 políticas y proceso del crédito	52
Tabla 19 propuestas de mejora en el proceso de liquidación de expedientes..	53
Tabla 20 análisis de antigüedad de saldos cuentas por pagar	54
Tabla 21 proyección de ventas para el año 2,022	56
Tabla 22 estado de resultados proyectado	57
Tabla 23 estimación del saldo proyectado inventario.....	58
Tabla 24 estimación del saldo proyectado de las cuentas por cobrar	59
Tabla 25 estimación del saldo proyectado de las cuentas por cobrar	60
Tabla 26 beneficio obtenido en la aplicación de políticas	61
Tabla 27 balance general proyectado	62
Tabla 28 nuevo ciclo de conversión del efectivo	64
Tabla 29 comparativo del ciclo de conversión del efectivo	65