

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



**ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE EMPRESAS
MEDIANAS DEDICADAS A LA VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE
CONSTRUCCIÓN, EN EL MUNICIPIO DE SAN MIGUEL PETAPA,
DEPARTAMENTO DE GUATEMALA**

LICENCIADA JENNIFER VERONICA MONZÓN DE LEÓN

GUATEMALA, ABRIL 2022

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



**ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE EMPRESAS
MEDIANAS DEDICADAS A LA VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE
CONSTRUCCIÓN, EN EL MUNICIPIO DE SAN MIGUEL PETAPA,
DEPARTAMENTO DE GUATEMALA**

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

Asesor

Dr. JAIME ANTÍPATRO ORANTES CARAVANTES

Autor

LICDA. JENNIFER VERONICA MONZÓN DE LEÓN

GUATEMALA, ABRIL 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: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal II: MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal III: Vacante
Vocal IV: BR. CC.LL. Silvia María Oviedo Zacarías
Vocal V: P.C. Omar Oswaldo García Matzuv

JURADO EXAMINADOR QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS
SEGÚN EL ACTA CORRESPONDIENTE

Presidente: Dr. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez
Secretario: MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Vocal I: MSc. Armando Melgar Retolaza

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Edificio "A-B"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

J.D-TG. No. 351-2022
Guatemala, 05 de abril del 2022

Estudiante

Jennifer Verónica Monzón de León
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estudiantes:

Para su conocimiento y efectos le transcribo el Punto Quinto, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 06-2022, de la sesión celebrada por Junta Directiva el 31 de marzo de 2022, que en su parte conducente dice:

QUINTO: ASUNTOS ESTUDIANTILES

5.1 Graduaciones

5.1.1 Elaboración y Examen de Tesis y/o Trabajo Profesional de Graduación

Se tienen a la vista las providencias y oficios de las Escuelas de Contaduría Pública y Auditoría, Administración de Empresas y Estudios de Postgrado, en las que se informa que los estudiantes que se indican a continuación, aprobaron el Examen de Tesis y/o Trabajo Profesional de Graduación, por lo que se trasladan las Actas del Jurado Examinador y los expedientes académicos.

Junta Directiva acuerde: 1º. Aprobar las Actas de los Jurados Examinadores de Tesis y/o Trabajos Profesionales de Graduación. 2º. Autorizar la impresión de tesis, Trabajo Profesional de Graduación y la graduación a los siguientes estudiantes:

ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

Solicitudes de Impresión 2022, Maestrías en Ciencias, plan normal

Maestría en Administración Financiera

	Nombre	Registro Académico	Título de Tesis
Ref. 09-2022	Jennifer Verónica Monzón de León	200415328	ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE EMPRESAS MEDIANAS DEDICADAS A LA VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, EN EL MUNICIPIO DE SAN MIGUEL PETAPA, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA

3º. Manifiestar a los estudiantes que se les fija un plazo de seis meses para su graduación.

"DÉ Y ENSEÑAD A TODOS"
LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



m.ch

**ACTA No. AF-JN-56-2021****ACTA/EP No. 04892**

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 del Jurado Examinador, el **17 de septiembre de 2021**, a las **18:30** horas para practicar el **EXAMEN GENERAL DE TESIS** de la Licenciada **Jennifer Veronica Monzón de León**, carné No. **200415378**, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Ciencias en Administración Financiera. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo de Tesis, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por la sustentante, denominado **"ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE EMPRESAS MEDIANAS DEDICADAS A LA VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, EN EL MUNICIPIO DE SAN MIGUEL PETAPA, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA"**, dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue **APROBADO** con una nota promedio de **72** puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: Que la sustentante incorpore las enmiendas señaladas dentro de los 45 días calendario.

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



Dr. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez



MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Secretario



MSc. Armando Melgar Retolaza
Vocal



Licda. Jennifer Veronica Monzón de León
Postulante

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS Y LA VIRGEN MARÍA:** Por darme la sabiduría y entendimiento necesarios para culminar mis estudios, dándome la entereza necesaria para no caer en la etapa más difícil como madre.
- A MI HIJA:** Quien es la persona que me impulsó a terminar mis estudios de postgrado, con su incansable lucha por la vida, y superación al obstáculo más grande de su vida. Te amo.
- A MI MADRE:** Gracias por tus consejos, enseñanzas y apoyo en cada proyecto que emprendo, así como tus oraciones para mi hija y para mí. Gracias mami.
- A MI HERMANO:** Por tu apoyo incondicional, espero mi esfuerzo sirva de ejemplo en tu vida profesional.
- AL DR. JAIME ORANTES:** Por el apoyo en la revisión y culminación de tesis.
- A MI FAMILIA Y AMIGOS:** Por su apoyo incondicional.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por brindarme los conocimientos necesarios para desarrollarme como profesional de la administración financiera.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por la formación académica brindada.

CONTENIDO

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES	1
1.1 Antecedentes del municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala	1
1.2 Antecedentes de los materiales de construcción.....	2
1.3 Principales empresas del sector que se dedica a la venta al por mayor de materiales de construcción en San Miguel Petapa, departamento de Guatemala.....	3
1.4 Antecedentes de la administración financiera de las cuentas por cobrar.....	6
1.5 Antecedentes de las pymes en Guatemala	6
1.6 Empresas pequeñas, medianas y grandes.....	7
1.7 Antecedente de la incobrabilidad de las cuentas por cobrar en empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción	8
2. MARCO TEÓRICO	9
2.1 Administración financiera de cuentas por cobrar	9
2.1.1 Concepto de cuentas por cobrar.....	10
2.2 Las cinco “C” del crédito	10

2.2.1	Calificación del crédito.....	11
2.2.2	Modificación de los estándares de crédito.....	11
2.3	Descuento por pronto pago.....	12
2.3.1	Costo de los descuentos por pronto pago.....	13
2.3.2	Técnicas y esfuerzos de cobranza.....	13
2.4	Morosidad.....	14
2.5	Indicadores de eficiencia.....	15
2.5.1	Rotación de cuentas por cobrar.....	15
2.5.2	Promedio de cuentas por cobrar.....	16
2.5.3	El costo de cobranza.....	16
2.5.4	El costo de las cuentas incobrables.....	16
2.6	Ciclo de conversión del efectivo.....	16
2.6.1	Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo.....	17
2.7	Políticas y procedimientos de cobranza.....	18
2.7.1	Fases de la cobranza.....	18
2.7.2	Política de cobranza.....	19
2.7.3	Tipos de políticas de crédito.....	20
3.	METODOLOGÍA.....	23
3.1	Definición del problema.....	23

3.2	Objetivos	24
3.2.1	Objetivo general.....	24
3.2.2	Objetivos específicos	24
3.3	Hipótesis.....	25
3.3.1	Especificación de variables	25
3.4	Método científico	26
3.5	El diseño de investigación.....	27
3.6	Enfoque	27
3.7	Alcance	27
3.8	Dimensión temporal	27
3.9	Perspectiva teórica.....	27
3.10	Universo y muestra.....	27
3.11	Técnicas de investigación aplicadas	27
3.11.1	Técnicas de investigación documental	28
3.11.2	Técnicas de investigación de campo.....	28
4.	DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	29
4.1	Diagnóstico de la evaluación de la administración financiera de cuentas por cobrar	29
4.1.1	Estados financieros.....	29

4.1.1.1 Estado de situación financiera	29
4.1.1.2 Estado de resultado	32
4.1.1.3 Estado de flujo de efectivo	33
4.1.2 Análisis de razones financieras	35
4.1.2.1 Capital neto de trabajo.....	36
4.1.2.2 Razones de liquidez.....	37
4.1.2.2.1 Índice de solvencia.....	37
4.1.2.2.2 Prueba ácida	38
4.1.2.2.3 Rotación de inventarios	39
4.1.2.2.4 Rotación de cuentas por cobrar	40
4.1.2.2.5 Rotación de las cuentas por pagar	42
4.1.3 Ciclo de conversión del efectivo (CCE)	43
4.1.3.1 Ciclo de conversión del efectivo en días	44
4.1.3.2 Ciclo de conversión en montos	44
4.2 Aplicación de estrategias para administración financiera de las cuentas por cobrar	48
4.2.1 Estrategias para la administración financiera de las cuentas por cobrar.....	49
4.2.1.1 Las cinco “C” del crédito	49
4.2.1.2 Descuentos por pronto pago	52

4.2.1.3	Renegociación con los clientes morosos	54
4.2.2	Estrategias para la administración financiera de los inventarios	55
4.2.2.1	Captación de clientes nuevos	55
4.2.2.2	Sistema de inventario ABC	57
4.2.2.3	Control de inventario justo a tiempo	57
4.2.3	Estrategias para la administración financiera de las cuentas por pagar	59
4.2.3.1	Negociar las condiciones y plazos de pago anticipados y retrasados de las compras	59
4.2.3.2	Automatizar y estandarizar el manejo de las cuentas por pagar	60
4.3	Evaluación de resultados financieros proyectados de la administración financiera de cuentas por cobrar	61
4.3.1	Estados financieros	61
4.3.1.1	Estado de situación financiera proyectado	61
4.3.1.2	Estado de resultados proyectado	63
4.3.1.3	Proyección de los flujos de efectivo	65
4.3.2	Razones financieras proyectadas	67
4.3.2.1	Capital neto de trabajo proyectado	67
4.3.2.2	Razones de liquidez proyectadas	68
4.3.2.2.1	Índice de solvencia proyectado	68

4.3.2.2.2	Prueba ácida proyectada	69
4.3.2.2.3	Rotación de inventarios proyectada	69
4.3.2.2.4	Rotación de cuentas por cobrar proyecta.....	71
4.3.2.2.5	Rotación de cuentas por pagar proyectado.....	72
4.4	Ciclo de conversión del efectivo proyectado.....	73
4.4.1	Ciclo de conversión del efectivo en días proyectado.....	73
4.4.2	Ciclo de conversión del efectivo en montos proyectados.....	74
CONCLUSIONES		79
RECOMENDACIONES		80
BIBLIOGRAFÍA		81
ANEXOS		84

RESUMEN

En Guatemala, entre las empresas medianas que se dedican a la venta al por mayor de materiales de construcción en el municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala, se encuentran Madyco, Distribuidora y Ferretería El Arenal, S.A., Construferre y Distribuidora Madeca, S.A., mismas que han brindado un aporte económico para el municipio debido a que generan trabajo para sus residentes y contribuyen con el comercio actual en ese sector.

En los últimos años estas empresas fueron abarcando un mayor mercado económico debido al incremento poblacional en el sector estudiado, generando más demanda de productos empleados en la construcción de viviendas y mejoras de vías públicas.

El problema de investigación que se ha detectado en el sector de empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción, se refiere a la falta de recuperación del crédito otorgado a los clientes, originado por la venta de materiales de construcción. Dicho sector ha presentado problemas financieros relacionados con el pago de las obligaciones adquiridas por estas empresas, por tanto, la solución a corto plazo se enfoca en la aplicación de estrategias como el método de las cinco “C” del crédito, descuentos por pronto pago, renegociación con los clientes morosos, negociación con los proveedores, políticas y procedimientos restrictivas, liberales, racionales de cobranza para obtener el retorno esperado y continuar con el flujo económico de cada empresa.

El método científico que es el fundamento de la presente investigación relacionada con la administración financiera de las cuentas por cobrar de empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción en el municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala.

Para la aplicación del método científico se empleó el enfoque de investigación cuantitativo, un diseño de investigación no experimental, con enfoque cuantitativo, alcance explicativo y dimensión temporal transversal en los últimos dos años.

Los resultados más importantes y principales conclusiones de la investigación realizada, permitieron determinar que con la aplicación de estrategias para la recuperación de las cuentas por cobrar, se logró la recuperación del 20% de las cuentas deudoras, debido a la aplicación de métodos como las cinco "C" del crédito, descuentos por pronto pago y la renegociación con los clientes.

Después de determinar la situación financiera de las cuentas por cobrar con base en información de estados financieros, análisis de flujos de efectivo, medición de liquidez y el ciclo de conversión del efectivo, se comprobó que los métodos utilizados para recuperar el crédito otorgado sirvieron para mejorar la rotación de las cuentas por cobrar en 2.48 veces al año, con una mejora de 56 días aproximadamente.

Al analizar el impacto de estrategias para la recuperación de cuentas por cobrar, se determinó que el ciclo de conversión del efectivo en montos reflejó una disminución de Q 22,212.00 en el monto para financiar el inventario, así como la necesidad de tener Q 710,332.00 para financiar los posibles créditos y Q 215,374.00 para las cuentas por pagar.

El resultado del diseño para la recuperación de cuentas créditos con base en proyecciones de estados financieros, indicadores de liquidez, análisis de flujos de efectivo y el ciclo de conversión de efectivo, fue una disminución de 6 días en el tiempo para el retorno de la inversión, necesitando Q 1,191,158.00 para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

INTRODUCCIÓN

El sector objeto de estudio en la presente investigación lo constituyeron las empresas medianas que se dedican a la venta al por mayor de materiales de construcción, y que se encuentran radicadas en el municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala, seleccionando entre ellas las empresas Madyco, Distribuidora y Ferretería El Arenal, S.A., Construferre, S.A., y Distribuidora Madeca, S.A.

El tema de investigación de interés general que ha enfrentado el sector de empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción, se refiere a la falta de recuperación del crédito otorgado a los clientes, y que a su vez está afectando negativamente la capacidad de operación y pago de las obligaciones con los proveedores debido a la baja rotación de cuentas por cobrar, lo que perjudica el ciclo de conversión de efectivo y provoca constantemente la contratación de créditos bancarios con costos financieros altos que reducen el nivel de utilidad de la empresa.

En vista de lo expuesto, la propuesta de solución al problema de investigación que se ha planteado consiste en la aplicación de estrategias para evaluar la administración eficiente de las cuentas por cobrar por medio de las cinco “C” del crédito, para determinar la solvencia económica de los clientes; descuento por pronto pago, para incentivar a los clientes a que paguen de forma anticipada; la renegociación con los clientes morosos, para no perder el crédito acumulado; la determinación del riesgo crediticio por medio del análisis de los flujos de liquidez, indicadores financieros y ciclo de conversión de efectivo para evitar incumplimiento de pago; establecer las políticas y procedimientos de cobranzas con el fin que los clientes paguen sus cuentas en los términos convenidos por medio de políticas y procedimientos restrictivos, liberales y racionales de cobranza.

La justificación de la presente investigación radica en la importancia del sector de empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción, donde es necesario mejorar la liquidez de las empresas, mantener al día la cartera de crédito, reducir la morosidad en el pago que realizan los clientes y disminuir el riesgo crediticio, mejorando las políticas restrictivas de crédito para que los clientes cumplan con los tiempos estipulados para cumplir con sus deudas.

El objetivo general de la investigación en relación directa con el problema principal se plantea de la siguiente manera: Aplicar las estrategias de cobranza para recuperar el crédito otorgado por empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción.

Los objetivos específicos, que sirvieron para la investigación, son los siguientes: determinar la situación financiera de las cuentas por cobrar con base en información de estados financieros, análisis de flujos de efectivo, medición de liquidez y el ciclo de conversión del efectivo, la aplicación de estrategias a implementar en cada empresa para recuperar el crédito otorgado; establecer el resultado de emplear estrategias a los clientes aplicando métodos como las cinco "C" del crédito, descuento por pronto pago, renegociación con clientes morosos, negociación con los proveedores, políticas y procedimientos restrictivos, liberales, y racionales de cobranza, para la recuperación de créditos atrasados; evaluar los resultados financieros de estrategias aplicadas para la recuperación de créditos con base en proyecciones de estados financieros, indicadores financieros de liquidez, análisis de flujos de efectivo y ciclo de conversión de efectivo.

La hipótesis formulada, expone la propuesta de solución al problema: La aplicación de procedimientos para evaluar la administración eficiente de las cuentas por cobrar de las empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción, en el municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala, por medio de las cinco “C” del crédito, descuento por pronto pago, y la renegociación con los clientes morosos, evita que la cartera de clientes esté vencida, mejora la rotación de cuentas por cobrar y disminuye el riesgo crediticio.

La presente tesis consta de los siguientes capítulos: El capítulo Uno, Antecedentes, expone el marco referencial teórico y empírico de la investigación; el capítulo Dos, Marco Teórico, contiene la exposición y análisis de las teorías, enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación y la propuesta de solución al problema; el capítulo Tres, Metodología, contiene la explicación en detalle del proceso realizado para resolver el problema de investigación.

El capítulo Cuatro, define el problema de investigación, relacionado con el diagnóstico de la evaluación de la administración financiera de cuentas por cobrar, muestra la aplicación de estrategias para la administración de cuentas por cobrar, trata de la evaluación de resultados financieros proyectados de la administración financiera de cuentas por cobrar.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

1. ANTECEDENTES

Los Antecedentes establecen el origen del trabajo realizado. Presentan el marco referencial teórico y empírico de la investigación relacionada con la administración financiera de las cuentas por cobrar de empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción en el municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala.

1.1 Antecedentes del municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala

Por decreto del 8 de noviembre de 1839 de la Asamblea Constituyente del Estado de Guatemala, se formó el distrito de Amatitlán: La Ciudad de Amatitlán, San Cristóbal, Palín, Villa Nueva, San Miguel Petapa y Santa Inés Petapa.

El nombre Petapa se compone de la reunión de dos palabras indianas, la una Pet, que significa estera y la otra Thap, que quiere decir agua (la voz correcta sería Atl.), ello por ser una estera la que forma principalmente la cama de los indios; el nombre de Petapa significa cama de agua, debido a que el agua del lago está llana, mansa y quieta.

El municipio de San Miguel Petapa del departamento de Guatemala, se encuentra ubicado a 20 kilómetros al sur de la Ciudad Capital de Guatemala, a 14°30'06" latitud sur y 90° 33'37" longitud oeste y 1285 MSNM. Celebra su fiesta titular en honor de Miguel Arcángel el 29 de septiembre. Su nombre geográfico es solamente Petapa, es un municipio agrícola que produce especialmente tomate, lechuga, pepino, café y maíz. (González, 2006).

Colinda al norte con el Municipio de Guatemala, al Oriente con el Municipio de Villa Canales, al poniente con Villa Nueva y al Sur con el Municipio de Amatitlán.

Cuenta con 4 vías de acceso, la primera de la capital por la carretera Interoceánica CA-9 al Sur son 16 Km., a Villa Nueva, luego por la carretera departamental 2-S al sureste 4 Km., a Petapa. La segunda parte de la Capital a Villa Canales 23 Km., luego por la carretera departamental Guatemala 3 ½ Km., a la aldea Santa Inés Petapa, luego 3 Km., a Petapa. La tercera por la Av. Petapa Sur y la cuarta por la Av. Hincapié, cruzando en Villa Hermosa 1. (González, 2006).

1.2 Antecedentes de los materiales de construcción

La historia de la construcción se ha caracterizado por una variedad de tendencias. Una de ellas es el aumento de la durabilidad de los materiales de construcción utilizados en este rubro, se inició con materiales perecederos, como las hojas, ramas y pieles de animales. (Dolphins Media, 2020).

Los materiales de construcción han sido productos que se han utilizado como materia prima o producto elaborado, por lo general se emplea en la construcción de edificios, casas, carreteras y obras de ingeniería civil. Debido a las necesidades que el ser humano ha tenido a lo largo de su existencia, ha ido modificando su entorno adaptando la tecnología para transformar la elaboración de productos utilizados para mejorar su existencia.

El campo de la construcción ha ido creciendo y mejorando en los últimos años, al punto que algunos negocios medianos dedicados a la distribución de materiales de construcción han sido absorbidos por ferreterías grandes, lo que ha generado nuevas líneas de productos que proporcionan gran variedad a los diferentes clientes. “Y es que el objetivo que los mueve es claro: entregar una gran variedad de productos y un precio competitivo acompañado de una atención personalizada y del mejor servicio.” (Ñuñoa, 2018).

1.3 Principales empresas del sector que se dedica a la venta al por mayor de materiales de construcción en San Miguel Petapa, departamento de Guatemala

- **Materiales, diseño y construcción MADYCO:** es una empresa que se ubica en el local 14 del Centro Comercial Paseo Villa Hermosa en la 23 calle 18-96, zona 07, San Miguel Petapa. Sus productos son distribuidos entre el comercio, la industria y la construcción de proyectos de ingeniería civil, mecánica, eléctrica, industrial y metal mecánica.

Fue fundada el 20 de julio de 1992, su rubro más fuerte es la prestación de servicios de construcción de obras civiles, supervisión, compraventa de materiales de construcción, transporte y fabricación de bloques de concreto. A lo largo del tiempo ha ido ampliando sus servicios implementando la consultoría administrativa, económica y financiera para el desarrollo de proyectos productivos.

En los últimos años también agregó los servicios de consultoría y auditoría ambiental, evaluación de riesgo y valuación de inmobiliaria y catastro.

“En la actualidad la diversificación y las mejoras dentro de la empresa continúan, siendo el próximo paso el de internacionalizar los servicios para ponerlos a disposición de clientes internacionales aprovechando las oportunidades y ventajas que ofrece el CAFTA y la globalización.” (Materiales diseño y construcción MADYCO, s.f.).

- **Distribuidora y Ferretería El Arenal, S.A.:** ubicada en la 23 calle 19-35 zona 7 Villa Hermosa I sector 11, San Miguel Petapa. Es una empresa comprometida desde 1988 a facilitar el acceso a productos para la construcción y ferretería.

Inicia sus operaciones en el año 2010, con la venta de cemento y arenas, después fueron transformando sus tiendas a autoservicio con áreas especializadas en acabados. Cuenta con seis agencias posicionadas de forma estratégica para que sus clientes tengan la accesibilidad de adquirir sus productos.

A lo largo del tiempo ha ido capacitando al personal para ampliar su conocimiento y brindar un mejor servicio en los proyectos que los clientes posean. Cuenta con una amplia gama de productos, servicio al cliente y capacidad de entrega para brindar un servicio de asesoría y entrega rápida en agencia o a domicilio.

- Construferre: forma parte de una cadena de ferreterías y establecimientos que se dedican a la venta de material de construcción y suministros industriales.

La empresa ha luchado para que su marca sea el reflejo del trabajo en equipo, el cual va orientado a mejorar las condiciones para incrementar las ventas y optimizar la rentabilidad de los establecimientos asociados. Tiene más de 10 años en el sector de la ferretería, jardinería, hogar, material de construcción y suministros industriales.

La misión es dar el mejor servicio mediante asesoramiento especializado y apoyo constante, ofreciendo los productos más representativos y novedosos del sector, adaptados a las necesidades y expectativas del cliente con precios competitivos, aportando como valor agregado cercanía y proximidad al consumidor. (BMP Computación, 2016).

Los valores que maneja la empresa son: trabajo en equipo, exigencia, compromiso y una amplia experiencia en el sector. Su objetivo es el asesoramiento y apoyo constante, brindando los mejores precios del mercado y productos de alta calidad. (BMP Computación, 2016).

- Distribuidora Madeca, S.A.: empresa ubicada en la 0 avenida 3-87 zona 6 Los Álamos, San Miguel Petapa, fue fundada en octubre del año 2000, e inició labores el 02 de noviembre del mismo año. El fin de la empresa es “Al Servicio de la Construcción”, por lo que su mercado objetivo son constructores, ingenieros, arquitectos, inmobiliarias, ferreterías y cualquier ente dedicado a construir. (Distribuidora Madeca, S.A. [DIMASA] 2002).

La empresa contaba con una cuarta parte de una bodega, ocupándola por completo a los seis meses de haber iniciado sus labores, las instalaciones eran únicamente la bodega y una oficina ocupada por el Gerente General, la secretaria y un bodeguero.

Al transcurrir el tiempo mejoraron las instalaciones, logrando la construcción de una recepción, oficina de gerencia, oficina para el personal de bodega, un comedor, y baño con ducha para el personal operativo. En mayo del año 2002, se construyó una oficina para el departamento contable.

Los valores y principios con que se rige son: seriedad, responsabilidad, respeto, optimismo, honradez y servicio.

“Su misión es servir y cumplir con prontitud y exactitud para satisfacer la mayor necesidad de los clientes; la visión es permanecer en el mercado como soporte para los clientes en busca del servicio; y su objetivo es prestar servicio de satisfacción al cliente para ser una solución práctica para sus necesidades.” (DIMASA, 2002, p. 9).

Para el mes de septiembre del año dos mil dos, se elaboró un reglamento de trabajo basado en tres valores éticos que se han implementado en la administración de la empresa, siendo estos: respeto, honradez y servicio.

1.4 Antecedentes de la administración financiera de las cuentas por cobrar

La administración se apoya en un proceso que se sigue para coordinar las actividades humanas con orientación a la obtención de un objetivo específico, donde se usa el proceso administrativo que inicia con la fijación de objetivos en el proceso de planeación, posteriormente se instrumentan todos los elementos necesarios que ayudan a desarrollar las actividades que permiten conseguir las metas establecidas en la planeación. (Morales & Morales, 2014).

En el proceso de otorgamiento de crédito las empresas deben evaluar varios aspectos:

- Análisis de diferentes plazos de crédito para los clientes.
- Determinación de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar.
- Descuentos por pronto pago.
- Efecto de las diferentes políticas de crédito en el ciclo operativo.

1.5 Antecedentes de las pymes en Guatemala

“Pyme es el acrónimo utilizado para identificar a la pequeña y mediana empresa. Las pymes están clasificadas según el número de empleados y ventas generadas anualmente.

En 1987 el Gobierno de la República de Guatemala, a través de la Presidencia emitió el Acuerdo Gubernativo número 213-87 del 25 de marzo de 1987, modificado por el Acuerdo Gubernativo 864-90, por medio del cual se creó la Comisión Nacional para el Fomento de la Microempresa y Pequeña Empresa.

A dicha Comisión presidida por el vicepresidente se le delegó la responsabilidad de establecer la Secretaría Técnica de la Comisión Nacional, decisión que se concretó por medio del Acuerdo No. 01-87 de la VICEPRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA del 29 de septiembre de 1987.

En 1994, se creó el Consejo Nacional para el Fomento de la Micro y Pequeña Empresa a través del Acuerdo Gubernativo 253-94. El 30 de agosto del 2011 se presentó una iniciativa de ley denominada Proyecto de Fortalecimiento de la Productividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, por medio del cual se solicitó aprobar las negociaciones del Convenio de Préstamo No.8000-GT a celebrarse entre la República de Guatemala y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) hasta por un monto de USD32 millones, con el que se buscaba mejorar la productividad y capacidad para acceder a nuevos mercados, así como a información y nueva tecnología que permitiera incrementar su participación en los mercados regionales y mundiales, y generar beneficios positivos para la economía del país.” (Ramírez, 2014).

1.6 Empresas pequeñas, medianas y grandes

Guatemala es un país que funciona a nivel empresarial basándose en tres modelos de empresas, las cuales se detallan a continuación: (Orozco, 2015).

Las diferencias principales entre este tipo de empresas en relación al producto interno bruto -PIB- de Guatemala son: empresas pequeñas, son las que tienen de once a ochenta trabajadores y sus ventas anuales ascienden al 15.26%, mientras que las medianas tienen de ochenta y uno a doscientos empleados, cuyas ventas anuales son de 20.31%, y las empresas grandes que tienen de doscientos empleados en adelante, con ventas anuales de 64.98%. (Orozco, 2015).

1.7 Antecedente de la incobrabilidad de las cuentas por cobrar en empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción

La incobrabilidad en las empresas medianas surge de la falta de procedimientos para recuperar el crédito otorgado a los diferentes clientes, provocando que estas cayeran en incumplimiento de pago tanto de gastos fijos como de proveedores.

Este problema se fue incrementando con el paso de los años, lo cual llevó a que se adquirieran préstamos bancarios para poder mantener el cumplimiento de pago, sin embargo, esta situación incrementó los gastos dado que debían cancelar los intereses que se generaron por los compromisos adquiridos.

2. MARCO TEÓRICO

El Marco teórico contiene la exposición y análisis de las teorías, enfoques teóricos como conceptuales utilizados para fundamentar la investigación relacionada con la administración financiera de las cuentas por cobrar de empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción en el municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala.

2.1 Administración financiera de cuentas por cobrar

Para realizar un cobro eficiente de las cuentas por cobrar, es fundamental prevenir cualquier inconveniente que pueda surgir con los clientes, para lo cual es indispensable contar con la información completa de cada deudor, y evitar que caigan en morosidad. “Esto permite una reducción del ciclo de cobro de las empresa y del ciclo de efectivo que es el objetivo fundamental de la administración financiera”. (García, Ravelo y Rodríguez S, 2011).

Se debe determinar estrategias de recuperación de crédito cuando los clientes no cumplan con sus pagos, las cuales deben ser acordes a la situación muy particular del mercado, la economía y sobre todo, a las peculiaridades del tipo de cliente, lo cual debe conducir a una cobranza eficiente y oportuna.

Para una adecuada administración de la cartera de crédito, es importante conocer a los clientes de las empresas, sus hábitos de compra, qué estímulos los hacen reaccionar, además qué factores sirven para medir riesgo y de qué manera se pueden evitar las pérdidas como consecuencia de la presencia de esos riesgos en el proceso de cobranza. (Morales & Morales, 2014).

Debe conocerse la situación crediticia de los clientes, qué créditos se les han otorgado, la antigüedad de los saldos vencidos, tasas de interés, periodos de gracia, condiciones especiales y cualquier otro dato relacionado al crédito. A partir de esta información se establecerán las medidas adecuadas con cada cliente.

2.1.1 Concepto de cuentas por cobrar

Para las empresas las cuentas por cobrar representan la extensión de un crédito, el cual tiene como fin primordial conservar a los clientes habituales y al mismo tiempo atraer a nuevos. “El crédito es un incentivo eficaz para las ventas, ya sea por los límites que se aprueban a los clientes, como por la mayor extensión de los plazos de pago”. (Noriega, 2011).

Toda venta de bienes o servicios crea una deuda que debe tener un límite de crédito y exigir el pago de esta, inclusive puede permitirse a algunos clientes una pequeña demora en el cumplimiento de la deuda, siempre que sean clientes frecuentes. El conceder a un cliente un crédito representa una inversión que afecta de forma directa cualquier venta.

2.2 Las cinco “C” del crédito

Una técnica de uso común para determinar si aprueba o no un crédito se denomina las cinco “C” del crédito, la cual conforma un marco de referencia para el análisis detallado del crédito. Debido al tiempo y los gastos implicados, este método de selección se usa principalmente en solicitudes de crédito de montos grandes de dinero. Las cinco “C” del crédito son:

Características del solicitante: se refiere a su historial para cumplir con obligaciones pasadas, con ella se puede conocer la estabilidad económica de cada cliente.

Capacidad: que tiene el cliente para reembolsar el crédito solicitado, el que se determina por medio de un análisis de estados financieros, y los flujos de efectivo disponibles para enfrentar las obligaciones de deuda.

Capital: sirve para relacionar el valor de la deuda del cliente con su capital patrimonial, para verificar que pueda cumplir con las deudas adquiridas.

Colateral: es el monto de activos que el deudor posee y servirán para garantizar el crédito. Cuanto mayor sea el monto de activos disponibles, mayor será la probabilidad de que una compañía recupere sus fondos si el solicitante no cumple con el pago.

Condiciones: son las condiciones económicas existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición peculiar en torno a una transacción específica.

2.2.1 Calificación del crédito

Es un método que se utiliza cuando se proporcionan créditos con cantidades de efectivo voluminosas. Aplica ponderaciones estadísticas que sirven para dar un puntaje de las características financieras y crediticias clave de un solicitante de crédito. (Laurence y Chad, 2012).

Sirve para tomar la decisión si aprobar o no un crédito a las personas que solicitan uno, en donde se miden sus fortalezas crediticias. La finalidad de esta calificación es tomar decisiones de crédito bien informadas, con rapidez y de manera económica, reconociendo que el costo de una sola decisión con base en una calificación errónea es pequeño. No obstante, si aumenta las deudas incobrables por decisiones basadas en una calificación, entonces deberá reevaluarse el sistema de calificación.

2.2.2 Modificación de los estándares de crédito

En ocasiones la empresa considerará modificar sus estándares de crédito, en un esfuerzo por mejorar sus rendimientos y crear más valor para sus propietarios. (Laurence y Chad, 2012).

A continuación, se muestran los efectos de la relajación de los estándares de crédito.

Figura 1

Modificación de los estándares de crédito

Efectos de la relajación de los estándares de crédito		
Variable	Dirección del cambio	Efecto en las utilidades
Volumen de ventas	Aumento	Positivo
Inversión en cuentas por cobrar	Aumento	Negativo
Gastos por deudas incobrables	Aumento	Negativo

Fuente. Si los estándares de crédito se hicieran de forma más estricta, los resultados serían opuestos. Por Laurence, G.J. y Chad, Z.J. (2012).

2.3 Descuento por pronto pago

El descuento por pronto pago es la disminución de deuda que se les concede a los clientes por realizar un pago antes de su vencimiento. El valor del descuento representa un ingreso para ellos porque paga su cuenta liquidando menos de lo que debe, sin embargo, para el vendedor es un gasto porque registra la cuenta pagada y recibe menos de lo que originalmente facturó antes de otorgar el crédito al cliente. “Es un descuento que nos aplica el proveedor o aplicamos al cliente cuando, efectuamos el pago o nos efectúan el pago del importe de la factura que se deriva de una compra o venta en un corto período de tiempo”. (Levy, 2008)

Los descuentos por pronto pago establecen un plazo previamente fijado por el acreedor y en las condiciones de la venta a crédito, lo cual significa que el deudor pagará menos cantidad de dinero por el valor de la factura. (Morales & Morales, 2014).

Este descuento se aplica cuando los clientes realizan pagos de contado o realizan un abono del pago que tienen adeudado, y se aplica sobre el monto total a pagar. (Rey, 2013).

2.3.1 Costo de los descuentos por pronto pago

Todos los descuentos concedidos llevan un costo financiero que sirve para formular políticas que sirven para conceder dichos descuentos. El costo de los descuentos por pronto pago puede ser calculado así: (Morales & Morales, 2014).

$$CD = \frac{\% \text{ de descuento} * 360 \text{ días al año}}{1 - \% \text{ descuento} \text{ plazo original} - \text{días de descuento}} * 100$$

Los vendedores a crédito ofrecen descuentos por pronto pago por un periodo aproximado de 30 días, como incentivo se maneja la política del 2% de descuento si el pago lo realiza en los primeros 10 días de haber adquirido una compra, sin embargo, existe el riesgo que dicha inversión sea onerosa para las empresas, por lo que se debe tener un control estricto del otorgamiento de tal descuento. (Stern, El-Ansary, Coughlan & Cruz, 1998).

2.3.2 Técnicas y esfuerzos de cobranza

Existe una variedad de técnicas de cobranza que pueden aplicarse para mejorar el cobro de las cuentas vencidas, todo depende del tiempo que lleve un crédito sin ser pagado. Un proceso de cobranza normal lleva los siguientes pasos: (Rodríguez, 2017).

1. Cartas: este es el primer paso que debe realizarse cuando el cliente se ha retrasado en el pago de sus obligaciones, el primer documento debe redactarse de forma cordial esperando así el pago de la deuda. Si después de enviada no se obtiene respuesta alguna, se envía una segunda, tercera o más cartas, pero la redacción de éstas debe de escribirse de forma más enérgica para recuperar los saldos atrasados. (Rodríguez, 2017).

2. Llamadas telefónicas: este es el segundo paso, se debe conversar con el cliente para conocer los motivos por los cuales se ha retrasado en cancelar la deuda pendiente, si tuviera algún problema financiero se llega a un acuerdo para cumplir con el crédito otorgado. Es indispensable tener en cuenta que lo principal es recuperar la cuenta por cobrar que se tienen con los clientes, por lo que se debe mantener una buena relación y comunicación con ellos.
3. Visitas personales: es indispensable la visita de los vendedores a los clientes, cuando han tenido atraso en sus pagos por la adquisición de algún producto o servicios adquirido, de esta manera se podrán negociar formas de pago para evitar que la cuenta se vuelva morosa.
4. Agencias de cobranza: cuando existen cuentas morosas se puede recurrir al uso de agencias, estas se especializan en la recuperación de créditos, sin embargo, se debe tomar en cuenta que cobran hasta la mitad de la cuenta que se recupera y esta situación castiga mucho los activos de una empresa. (Rodríguez, 2017).
5. Acción legal: si los clientes se niegan a pagar o abonar la deuda morosa, se hace uso de acciones legales para que cumplan con el compromiso de pago que tienen pendiente. (Rodríguez, 2017).

2.4 Morosidad

Las cuentas morosas son las que surgen de los créditos que no han sido pagados dentro de un plazo determinado. Las cuentas atrasadas se pueden recuperar a través de cobros que realice la administración de la empresa y/o de forma extrajudicial, dependiendo de la reacción del deudor al proceso de cobro.

Después de transcurrido el periodo de crédito establecido, la cuenta no cobrada se considera morosa y la empresa incurre en costos adicionales por gastos de notificaciones, pago de intereses y otras medidas.

Los costos de morosidad son gastos asociados con la parte de las ventas que permanecen sin cobrarse después del periodo de crédito. (Morales & Morales, 2014).

2.5 Indicadores de eficiencia

A las razones de actividades también se les conoce como razones de ciclo, eficiencia o intensidad y se utilizan en los activos para la obtención de utilidades o ventas. Los aspectos que se estudian de las empresas son: los inventarios, las cuentas por cobrar, los activos fijos y los activos totales, ciclo operativo y el ciclo financiero. (Morales & Morales, 2014).

2.5.1 Rotación de cuentas por cobrar

Es una razón que indica qué tan rápido se producen los cobros. Cuando existe una alta rotación se da a entender que la recuperación del crédito se realiza de forma rápida, mientras que una rotación baja señala que el retorno del dinero es demasiado lento. (Horngren, Sunden & Elliott, 2000).

Es el número de veces al año que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, para calcularlo se debe dividir en número de días al año que serían 360 dividido el periodo promedio de cobro. (Laurence & Chad, 2012).

$$\text{RCC} = \frac{360}{\text{periodo promedio de cobranza}}$$

Es un indicador que establece cuantas veces las cuentas por cobrar cambian totalmente durante un año, lo cual se puede medir como el total de las ventas anuales al crédito dividido el saldo actual de las cuentas por cobrar.

2.5.2 Promedio de cuentas por cobrar

Mide la cantidad de veces que se cobran las cuentas por cobrar durante un periodo determinado y se obtiene de dividir las ventas al crédito anuales entre la rotación de cuentas por cobrar. (Morales & Morales, 2014).

Al tener esta medición se puede establecer cuantas veces en el año se puede recuperar las cuentas por cobrar, esto beneficia el incremento de efectivo para las empresas.

2.5.3 El costo de cobranza

Se refiere a aquellos rubros que erogan las empresas en diferentes actividades, y van encaminadas a lograr que los créditos otorgados sean recuperados. (Laurence & Chad, 2012).

Es el precio que conlleva la recuperación de las cuentas por cobrar de cada empresa y que van encaminados a la recaudación de las cuentas atrasadas.

2.5.4 El costo de las cuentas incobrables

Es la cantidad de dinero que se pierde como resultado cuando el cliente no paga los créditos. (Laurence & Chad, 2012).

2.6 Ciclo de conversión del efectivo

El tiempo que transcurre desde el inicio de una venta hasta el cobro del efectivo de esta, es llamado ciclo operativo (CO).

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). (Laurence & Chad, 2012).

$$\text{CO} = \text{EPI} + \text{PPC}$$

Toda venta provoca que exista una compra que genera una deuda, la cual disminuye el número de días en que los recursos de una empresa permanecen inmovilizados en el ciclo operativo. El tiempo requerido 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 (PPP) da como resultado el ciclo de conversión del efectivo (CCE), el cual se calcula de la siguiente manera:

$$\text{CCE} = \text{CO} - \text{PPP}$$

2.6.1 Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo

Para que un ciclo de conversión de efectivo sea positivo, se deben utilizar pasivos negociables como los préstamos bancarios para apoyar sus activos operativos. (Laurence & Chad, 2012).

Los pasivos negociados tienen un costo, de modo que la empresa se beneficia si disminuye al mínimo su uso para apoyar los activos operativos. En pocas palabras, la meta es disminuir al mínimo la duración del ciclo de conversión del efectivo, lo que reduce al mínimo los pasivos negociados. (Laurence & Chad, 2012).

Esta meta se logra por medio de la aplicación de las siguientes estrategias:

1. Hacer una rotación del inventario lo más rápido que se pueda, para evitar perder ventas por falta de productos.

2. Cobrar las cuentas por cobrar tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas.
3. Controlar los tiempos de envíos por correo, procesamiento y compensación, para reducirlos al cobrar a los clientes y aumentarlos al pagar a los proveedores.
4. Pagar las cuentas pendientes lo más lentamente posible, sin perjudicar la clasificación de crédito de la empresa.

2.7 Políticas y procedimientos de cobranza

Después que se inicia o se otorga un crédito y el cliente tiene la obligación de pagarlo, así es como da inicio el proceso de cobranza. Se puede dar de dos maneras: cuando el cliente paga en tiempo y cuando incumple.

Las empresas que no tienen una correcta recuperación de la cartera de crédito, no pueden tener los recursos suficientes para el correcto funcionamiento de sus ciclos operativos de producción y venta, lo que provoca escases de recursos y estancamiento en sus ciclos operativos.

Los distintos procedimientos de cobro que aplican las empresas deben basarse en las políticas generales que utilicen para realizar cobros. Dentro de la política crediticia, existen tres tipos, los cuales se refieren a políticas restrictivas, liberales y racionales. (Guerrero & Galindo, 2014).

2.7.1 Fases de la cobranza

Dentro de las fases de la cobranza se pueden mencionar:

Prevención: son acciones que evitan el incumplimiento de pago de un cliente, disminuyendo el riesgo de atraso en las cuentas por cobrar, también asegura los elementos necesarios para actuar en caso de aumentar el riesgo por la carencia de pago de los clientes.

Cobranza: son las acciones encaminadas a recuperar las deudas antes que generen intereses por pagos tardíos, esto servirá para continuar la relación con los clientes, dado que aún existe la posibilidad de hacer negocios de manera rentable.

Recuperación: son acciones encaminadas a recuperar créditos con mucha antigüedad, donde es posible que la relación entre el cliente y las empresas se disuelva por el incumplimiento de pago.

Extinción: es cuando se quedan registrados contablemente los créditos otorgados a clientes que han puesto al día su cuenta.

2.7.2 Política de cobranza

Las políticas de cobranza son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que han otorgado a sus clientes.

Lo recomendable es que las políticas de cobranza se analicen de manera periódica de acuerdo con las condiciones y necesidades de la compañía, y de la situación en que se desarrollan sus operaciones.

Esta política es una de las variables principales de cobranza, mientras mayor sean los gastos que generen los cobros, menor será la proporción de incobrabilidad. La relación que existe entre el costo de cobranza y eficiencia no es lineal, los gastos que produzca al principio no reducirán significativamente las cuentas por cobrar, sin embargo, esta situación irá cambiando conforme se vayan incrementando los gastos. (Guerrero & Galindo, 2014).

Parte de las funciones de toda cobranza está en: recuperar lo que se le adeuda a la empresa y hacerlo con rapidez; conservar la relación que se tiene con los clientes para que éstos paguen sin ningún inconveniente; lograr que los procedimientos de cobro promuevan ventas que se traduzcan en mejor rentabilidad para la empresa. (Guerrero & Galindo, 2014).

2.7.3 Tipos de políticas de crédito

La política de crédito sirve para verificar si es factible concederle o no un crédito a los clientes, así como el monto. (Córdoba, 2016).

Cuando las empresas conceden créditos con un plazo razonable de pago, se espera el cumplimiento de este, para que no afecte el margen de beneficios que se tenía previsto, sin embargo, al no cumplir este tiempo de recuperación es cuando se aplican las políticas de crédito, las cuales son tres y se describen a continuación: (Córdoba, 2016).

La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficiente no producen resultados óptimos. (Aldana, 2004).

Política restrictiva

Se caracteriza porque se otorgan créditos en periodos cortos, con una recuperación agresiva por parte de la empresa con el fin de minimizar las pérdidas que puedan surgir de las cuentas por cobrar. (Córdoba, 2016).

Una de sus desventajas es que puede disminuir las ventas, por ende, su margen de utilidad debido a la agresividad con que se intenta recuperar los créditos. Se debe tomar en cuenta que la inversión es baja, lo que genera niveles altos de ventas, utilidades y cuentas por cobrar. (Córdoba, 2016).

Se da en periodos sumamente cortos, las normas de crédito son estrictas y por ello se usa una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las perdidas en cuentas por cobro dudoso y la inversión de fondos en las cuentas. (Morales y Morales, 2014).

Políticas liberales

Por lo general son políticas que otorgan créditos de forma generosa, es decir, consideran la competencia que existe en el mercado y no tiende a generar presión al momento de realizar los cobros a los clientes. (Córdoba, 2016).

Tiene como consecuencia un aumento en las cuentas por cobrar, al mismo tiempo tiende a elevar las pérdidas en las cuentas incobrables, lo que incrementa la compensación en ventas y utilidades.

Son lo contrario a las políticas restrictivas, puesto que tienden a otorgar créditos considerando las políticas que usan en las empresas de la competencia, no presionan enérgicamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de periodos para el pago de las cuentas.

Este tipo de política tiene como consecuencia un aumento de las cuentas por cobrar, así como también en las perdidas en cuentas incobrables, dado que también aumenta el riesgo en los clientes que no pagan los créditos. (Morales y Morales, 2014).

Políticas racionales

Se caracterizan por conceder los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranza; se aplican considerando los cobros a efectuarse para que proporcionen un margen de beneficio razonable. (Morales y Morales, 2014).

Estas políticas son recordables para que las empresas las adopten, puesto que logran producir un flujo normal de crédito y de cobranza; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general.

Estas se deben aplicar de tal manera que se produzca un flujo normal de crédito y cobranza. Trata de maximizar el rendimiento sobre la inversión, otorga créditos razonables para que de la misma manera sea su margen de beneficios.

Las políticas de crédito y cobranza, se relacionan con la finalidad de fijar precios a cada producto o servicio prestado, por lo que debe considerarse como parte del proceso de competencia.

Existen variables de políticas a considerar como:

1. La calidad de las cuentas comerciales aceptadas.
2. La duración del periodo de crédito.
3. El descuento por pronto pago.

Los elementos anteriores, determinan en gran parte, los promedios de cobro y la proporción de pérdida por cuentas incobrables. Cada aspecto de la política de crédito es importante para el éxito de los créditos, puesto que una ejecución inadecuada o aplicada de forma correcta puede llevar al éxito o fracaso los resultados deseados.

3. METODOLOGÍA

El presente capítulo contiene la Metodología de investigación que explica en detalle cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionado con la administración financiera de las cuentas por cobrar de empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción, en el departamento de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala.

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

3.1 Definición del problema

En el municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala, las empresas medianas que se dedican a la venta al por mayor de materiales de construcción, siendo las principales empresas Madyco, sucursal de Distribuidora y Ferretería El Arenal, S.A., Construferre, Distribuidora Madeca, S.A., han tenido un desarrollo favorable en los últimos años. Se dedican a la venta de hierro y derivados, material de carpintería, tubería de PVC para agua potable, bajada pluvial y herramientas, durante los últimos años.

El problema de investigación financiero identificado para el sector de empresas medianas que se dedican a la venta al por mayor de materiales de construcción, se refiere a la falta de la recuperación del crédito otorgado a los clientes, lo cual está afectando negativamente la capacidad de operación y pago de las obligaciones con los proveedores, debido a la baja rotación de cuentas por cobrar, que perjudica el ciclo de conversión de efectivo.

Además, se necesita constantemente adquirir créditos bancarios con costos financieros altos que reducen el nivel de utilidad de la empresa.

La propuesta de solución que se plantea al problema de investigación financiero de corto plazo en las empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción, consiste en la aplicación de estrategias para recuperar el crédito otorgado a los clientes, aplicando el método de las cinco “C” del crédito, descuentos por pronto pago, renegociación con los clientes morosos, negociación con los proveedores, políticas y procedimientos restrictivas, liberales y racionales de cobranza.

3.2 Objetivos

Los objetivos constituyen los propósitos o fines de la presente investigación, en la que se plantean el objetivo general y los objetivos específicos.

3.2.1 Objetivo general

Aplicar las estrategias de cobranza para recuperar el crédito otorgado por empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción.

3.2.2 Objetivos específicos

1. Determinar la situación financiera de las cuentas por cobrar con base en información de estados financieros, análisis de flujos de efectivo, medición de liquidez y el ciclo de conversión del efectivo, la aplicación de estrategias a implementar en cada empresa para recuperar el crédito otorgado.

2. Establecer el resultado de emplear estrategias a los clientes aplicando métodos como las cinco “C” del crédito, descuento por pronto pago, renegociación con clientes morosos, negociación con los proveedores, políticas y procedimientos restrictivos, liberales, racionales de cobranza, para la recuperación de créditos atrasados.
3. Evaluar los resultados financieros de estrategias aplicadas para la recuperación de créditos con base en proyecciones de estados financieros, indicadores financieros de liquidez, análisis de flujos de efectivo y ciclo de conversión de efectivo.

3.3 Hipótesis

De acuerdo con la importancia del tema de investigación, la hipótesis se plantea como propuesta de solución al problema de la investigación:

Hi: La aplicación de procedimientos para evaluar la administración de las cuentas por cobrar con base en el método de las cinco “C” del crédito, permite la recuperación a corto plazo del crédito atrasado de la cartera de clientes, incrementando las utilidades de la empresa y su capacidad para el pago de deudas.

3.3.1 Especificación de variables

La especificación de variables de la hipótesis, es la siguiente:

Variable Independiente

Administración de las cuentas por cobrar.

Variables dependientes

1. Método de las cinco “C” del crédito.
2. Descuentos por pronto pago.
3. Renegociación con los clientes morosos.

4. Negociación con los proveedores.
5. Políticas y procedimientos restrictivos, liberales, y racionales de cobranza.

3.4 Método científico

El método científico es el fundamento de la presente investigación relacionada con la administración financiera de las cuentas por cobrar de empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción en el municipio de San Miguel Petapa, departamento de Guatemala.

Para la aplicación del método científico se emplea el enfoque de investigación cuantitativo siguiendo los lineamientos establecidos por Hernández Sampieri (2014), los cuales se componen de ocho fases las cuales son:

La idea que es el punto de partida para realizar una investigación; el planteamiento del problema, que es la parte donde se evalúan las causas de lo que se va a investigar; la revisión de literatura y el desarrollo del marco teórico, que es el punto donde se revisa todos los documentos necesarios para desarrollar el tema escogido; la elaboración de hipótesis y la definición de variables, que es donde se tienen respuestas provisionales a las preguntas que surgen de la investigación. La definición y selección de muestra, que es el grupo que se elige para ser estudiado en una investigación.

La recolección de datos, la cual implica elaborar un plan detallado de procedimientos que conducen a reunir propósitos específicos. Dicho plan incluye la determinación de: (Hernández, 2014).

El análisis de los datos, que es donde se debe recordar dos cuestiones: primero, que los modelos estadísticos son representaciones de la realidad, no la realidad misma; y segundo, los resultados numéricos siempre se interpretan en contexto. (Hernández, 2014, p. 270).

La última fase que es la elaboración del reporte de resultados, que es donde se demuestran los resultados de toda la investigación.

3.5 El diseño de investigación

No experimental

3.6 Enfoque

Cuantitativa

3.7 Alcance

Explicativo

3.8 Dimensión temporal

Transversal de dos años

3.9 Perspectiva teórica

Administración financiera

3.10 Universo y muestra

Catorce empresas que se dedican a la venta al por mayor de materiales de construcción, de las cuales se escogieron cuatro por ser las empresas que mayor facturación presentaron, también se tomó en cuenta el prestigio que tienen debido a la ubicación en rutas principales y centros comerciales, que es donde hay mayor afluencia de personas.

3.11 Técnicas de investigación aplicadas

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

3.11.1 Técnicas de investigación documental

La investigación documental se desarrolló a través de diversas técnicas de lectura analítica, subrayado, y fichas; permitió revisar toda la documentación y literatura que se empleó para elaborar los antecedentes y el marco teórico de la investigación.

La perspectiva teórica y de antecedentes se desarrolló utilizando como base los pasos definidos por Hernández Sampieri (2014) para realizar un proceso de investigación cuantitativa.

3.11.2 Técnicas de investigación de campo

Después de haber establecido con toda precisión las hipótesis y haber definido las variables operacionalmente, mediante diversos recursos de recolección de datos y con base en el tipo de investigación, se está en el momento mismo de definir la técnica de investigación de campo correspondiente, para desarrollar el tipo de instrumentos ex profeso, así como la forma y condiciones en que habrán de recolectarse los datos necesarios para cada caso. (Ortiz y García 2000).

Para el proceso de recolección de datos y tener un enfoque de investigación cuantitativa, se aplicaron los lineamientos establecidos por Hernández Sampieri (2014). Para la presente investigación se utilizó un cuestionario para el control de cuentas por cobrar y en la investigación financiera se aplicaron técnicas utilizando como base estados financieros, proyecciones financieras, entre otros.

4. DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

El presente capítulo tiene como objetivo exponer los resultados financieros de estrategias aplicadas para la recuperación de créditos con base en proyecciones de estados financieros, indicadores financieros de liquidez, análisis de flujos de efectivo y ciclo de conversión de efectivo de la investigación relacionada con la administración de las cuentas por cobrar.

4.1 Diagnóstico de la evaluación de la administración financiera de cuentas por cobrar

Para diagnosticar la evaluación de la administración financiera de cuentas por cobrar se debe analizar la liquidez, y conversión del efectivo, por ende, sus flujos de efectivo aplicando aspectos como las cinco “C” del crédito, descuento por pronto pago, renegociación con clientes morosos, negociación con proveedores, para recuperar créditos con base en proyecciones de estados e indicadores financieros.

4.1.1 Estados financieros

Son informes elaborados que sirvieron para establecer la situación financiera de las empresas que fueron objeto de estudio en esta investigación, por medio de ellos se reflejó la situación económica utilizando los estados financieros más comunes que son: el estado de situación financiera, estado de resultados y estado de flujo de efectivo

4.1.1.1 Estado de situación financiera

Es el estado que refleja los derechos y bienes que poseen las empresas que fueron investigadas, y son conocidos como activos, también tiene obligaciones y capital propio, que se presentan como pasivos y patrimonio respectivamente dentro de este estado financiero. A continuación, se presenta la información financiera del periodo estudiado:

Tabla 1

Estado de situación financiera, cifras en miles de quetzales

	2017	%	2,018	%
Activo				
Corriente				
Efectivo y equivalentes al efectivo	841,716	16%	784,349	14%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1,799,282	35%	2,097,176	38%
Inventarios	798,156	15%	899,271	16%
Total activo corriente	3,439,154	66%	3,780,796	68%
No corriente				
Propiedad, planta y equipo	805,806	15%	820,409	15%
Inversiones	964,301	19%	990,345	18%
Total activo no corriente	1,770,107	34%	1,810,754	32%
Total activo	5,209,261	100%	5,591,550	100%
Pasivo				
Corriente				
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	1,680,276	32%	1,746,993	31%
Otros pasivos	306,952	6%	412,401	7%
Pasivos por impuestos	82,714	2%	42,996	1%
Total pasivo corriente	2,069,942	40%	2,202,390	39%
No corriente				
Préstamos por pagar largo plazo	750,000	14%	870,853	16%
Total pasivo no corriente	750,000	14%	870,853	16%
Total pasivo	2,819,942	54%	3,073,242	55%
Patrimonio				
Capital suscrito y pagado	1,300,000	25%	1,300,000	23%
Reserva legal	258,435	5%	258,435	5%
Resultado del ejercicio	248,143	5%	128,987	2%
Utilidades acumuladas	582,741	11%	830,885	15%
Total patrimonios	2,389,319	46%	2,518,307	45%
Total patrimonio y pasivos	5,209,261	100%	5,591,550	100%

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Como se observa en la tabla 1, el estado de situación financiera refleja los derechos y obligaciones de las empresas que fueron objeto de estudio, empezando por las cuentas por cobrar las cuales tuvieron un aumento de Q 297,894.00, sin embargo, la cuenta de efectivo y equivalentes no aumentó de un año a otro, al contrario, disminuyó Q 57,367.00, lo cual se debe a la poca recuperación que se dio en las cuentas por cobrar, tomando en cuenta que la política de las empresas es recuperar el saldo de lo vendido en un lapso de 30 días.

La cuenta de inventarios aumentó Q 101,115.00, debido a la poca rotación que hubo durante el año 2018, lo que provocó que algunos productos no se vendieran en un tiempo de 30 días como se tenía estipulado.

Esta situación provocó el incremento de las cuentas por pagar por un valor de Q 66,717.00 entre el año 2017 y 2018, también aumentó la cuenta de documentos por pagar con un valor de Q 105,449.00, la cual debe cancelarse en un lapso de un año.

Tanto endeudamiento provocó la adquisición de un préstamo bancario con un valor de Q 120,853.00, monto que se refleja en la cuenta por pagar a largo plazo en el año 2018.

El estado de situación financiera, reflejó el efecto que provocó la poca recuperación monetaria proveniente de las cuentas por cobrar, a pesar que el resultado del ejercicio fue favorable para ambos años, el retorno del efectivo para realizar futuras inversiones y pago de deudas disminuyó.

La reserva legal no presentó ningún cambio debido a que las empresas objeto de estudio no realizaron el cálculo correspondiente para el año 2018, por tal motivo tienen el mismo monto en el año 2017 y 2018.

4.1.1.2 Estado de resultado

Para exponer el rendimiento que las empresas investigadas tuvieron, se realizó el análisis del estado de resultados, el cual sirvió para saber si se obtuvo ganancias o pérdidas a través de los movimientos de las ventas, los costos y gastos que requirieron la adquisición de bienes y/o servicios. Debido a que la presente investigación se refiere a la recuperación de la cuenta por cobrar, para el estado de resultados se tomó únicamente las ventas al crédito.

Tabla 2

Estado de resultados, cifras en miles de quetzales

	2017	%	2018	%
Ingreso de actividades ordinarias	6,620,650	100%	6,193,677	100%
Costos de ventas	3,842,992	58%	3,448,601	56%
Ganancia bruta	2,777,658	42%	2,745,076	44%
Gastos administrativos	934,149	14%	980,806	16%
Gastos de bodega	967,099	15%	996,472	16%
Depreciaciones	268,602	4%	273,470	4%
Ganancia en operación	607,808	9%	494,328	8%
Gastos financieros	276,951	4%	322,345	5%
Utilidad antes de impuesto	330,857	5%	171,983	3%
ISR	82,714	1%	42,996	1%
Resultado del ejercicio	248,143	4%	128,987	2%

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Como se muestra en la tabla 2, las ventas tuvieron una disminución entre cada año de Q 426,973.00, debido a la falta de rotación del inventario que trajo como consecuencia la baja en ventas. Lo que provocó que para el año 2018 la ganancia del ejercicio disminuyera un 2%, valor que representado en quetzales asciende a Q 119,115.00.

En el rubro de los gastos, se dio un aumento en el año 2018 de Q 46,657.00 para los gastos administrativos, y de Q 29,373.00 para los gastos de bodega. Debido al préstamo que se reflejó en el estado de situación financiera, los gastos financieros aumentaron para el año 2018 a Q 322,345.00.

Si se analiza de forma vertical dicho estado financiero tomando como base las ventas las cuales representan el 100%, se puede observar que el costo de ventas fue el que abarcó el mayor porcentaje, siendo del 58% para el año 2017 y de 56% para el año 2018.

A pesar del gasto incurrido por comercializar los materiales de construcción, el ejercicio fiscal para ambos años fue favorable, lo que indicó que las ventas fueron mayores a los costos y gastos operativos. En consecuencia, la venta de materiales de construcción para el sector estudiado fue lucrativa.

4.1.1.3 Estado de flujo de efectivo

Sirvió para analizar cuál fue el movimiento de efectivo que se dio en las empresas estudiadas durante el último año, donde se reflejaron las variaciones que se generaron por medio de actividades de operación, inversión y financiamiento.

Tabla 3*Estado de flujo de efectivo, cifras en miles de quetzales*

	2018
Flujos de efectivo de actividades operativas	
Utilidad neta	128,987
Adiciones (ajustes) a la utilidad neta	
Cuentas por pagar	66,717
Sustracciones (ajustes) de la utilidad neta	
Cuentas por cobrar	- 297,894
Inventario	- 101,115
Inversión	- 26,044
Flujo de efectivo neto de las operaciones	- 229,349
Actividades de inversión a largo plazo	
Activos fijos	- 14,603
Actividades de financiamiento	
Documentos por pagar	65,731
Deuda a largo plazo	120,853
Flujo de efectivo neto proveniente del financiamiento	186,583
Cambio neto en efectivo	- 57,368
Efectivo al inicio del año	841,717
Efectivo al final del año	784,349

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La tabla 3 permite saber cuál fue la capacidad que tuvieron las empresas para generar efectivo en el año 2018, donde el efectivo al final del año refleja una baja de Q 57,368.00.

En los flujos de operación se registraron los movimientos de las cuentas por cobrar, las que aumentaron Q 297,894.00 de deuda del año 2017 al año 2018, dato que se puede apreciar en el estado de situación financiera. El inventario final cerró el año 2018 con un incremento de Q 101,115.00, valor provocado por la cantidad de veces que rotaron los productos de materiales de construcción durante el año.

Los flujos de actividades de inversión, que están formados por los activos fijos de la empresa, tuvieron un incremento de Q 14,603.00, monto que no cubre el valor que aumentó la cuenta por cobrar. Para los flujos de actividades de financiamiento, formado por los documentos por pagar y la deuda a largo plazo, se observó un incremento en ambas cuentas. Para la primera el aumento fue de Q 66,717.00, y para la segunda de Q 120,853.00.

Considerando los valores mencionados anteriormente, son los que provocaron la disminución en el total del efectivo para el año 2018. Se observó el efecto que tuvo la poca recuperación de la cuenta por cobrar, dado que el flujo de efectivo de actividades de operación, muestra un total de Q 229,349.00, monto superior a los flujos de inversión y financiamiento.

4.1.2 Análisis de razones financieras

El objetivo principal de analizar razones financieras o ratios financieros, fue observar de manera simple y resumida el funcionamiento de las empresas que fueron objeto de estudio, para analizar la recuperación de las cuentas por cobrar, se utilizaron las siguientes razones:

4.1.2.1 Capital neto de trabajo

Fue la diferencia que existió entre los activos y pasivos corrientes de las empresas que fueron objeto de estudio, y su resultado reflejó si la operatoria fue eficiente, mostrando la liquidez a corto plazo. Su fin fue determinar la disponibilidad de activos líquidos (los que se convierten en dinero a corto plazo) al restar sus pasivos corrientes.

Tabla 4

Capital de trabajo, cifras en miles de quetzales

	2017	2018
Activo corriente (-) Pasivo corriente	3,439,154	3,780,796
	2,069,942	2,202,390
Totales	1,369,211	1,578,406

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La tabla 4 refleja el capital de trabajo con que cuentan las empresas objeto de estudio, donde se observó que, según los cálculos, sí existió disponibilidad económica a corto plazo representada por los bienes de las empresas.

Para el año 2017 la disponibilidad de pago fue de Q. 1,369,211.00 y para el año 2018 fue de Q. 1,578,406.00, cantidad suficiente para cubrir el pago de los pasivos corrientes.

Se debe de tomar en cuenta que dentro de los activos corrientes se encuentran las cuentas por cobrar, donde el monto incrementa el total de los activos, y si no son recuperables al final deja sin efecto la disponibilidad de efectivo en un corto periodo de tiempo.

4.1.2.2 Razones de liquidez

Razones financieras que fueron utilizadas para indicar la capacidad que tuvieron las empresas objeto de estudio, para cumplir con las obligaciones que estaban próximas a vencerse, pero necesitaban ser saldadas en un corto periodo de tiempo. Por lo que se mencionan a continuación.

4.1.2.2.1 Índice de solvencia

Sirvió para medir la capacidad que obtuvieron las empresas estudiadas para hacerles frente a sus deudas, cumpliendo con el pago de estas.

Tabla 5

Índice de solvencia, cifras en miles de quetzales

	2017	2018
Activo corriente / Pasivo corriente	3,439,154	3,780,796
	2,069,942	2,202,390
	1.66	1.72

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En la tabla 5, se refleja el índice de solvencia de las empresas objeto de estudio, es decir, cuantos quetzales ganaron al dividir el valor de los bienes y derechos por cada quetzal de deuda.

Lo que el ratio financiera indicó es que para el año 2017 se tuvo un índice de 1.66, es decir que se tenía Q 1.66 disponibles para cubrir Q 1.00 de deuda. Para el año 2018 fue de 1.72 lo que representaba Q 1.72 por cada Q 1.00 adeudado.

En conclusión, según los resultados obtenidos, si las empresas estudiadas en esta investigación tendrían que saldar todas sus deudas, sí contarían con suficientes activos para hacer frente a los pagos, puesto que sus cuentas por cobrar estaban con saldos elevados, al obtener la recuperación se podría cubrir todas sus deudas sin ningún problema.

4.1.2.2.2 Prueba ácida

Es un índice financiero que mostró la liquidez a corto plazo de las empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción. Esta prueba sirvió para comprobar la relación que se dio entre el activo circulante, inventario y pasivo circulante. Para su cálculo se eliminó el inventario porque las empresas no deben vender sus inventarios para hacer frente a sus deudas.

Tabla 6

Prueba ácida, cifras en miles de quetzales

	2017	2018
Activo circulante - inventario / Pasivo circulante	2,640,998	2,881,525
	2,069,942	2,202,390
	1.28	1.31

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según los datos obtenidos en la tabla 6, las empresas no tienen ningún problema para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, esto se debe a que, en ambos años, el valor está por arriba de 1, sin embargo, hay que tomar en cuenta que, dentro del activo circulante existen las cuentas por cobrar con un saldo elevado por falta de cobro.

Si la prueba ácida fue considerablemente menor al capital de trabajo, significó que las empresas dependieron de sus inventarios, por el contrario, si el valor fue muy elevado, entonces existió demasiado efectivo sin generar rentabilidad.

Al comparar los resultados entre la solvencia y la prueba ácida, se determinó que las empresas dependen de su inventario, lo cual se debe a la falta de cobrabilidad de las cuentas deudoras.

4.1.2.2.3 Rotación de inventarios

Sirvió para medir el número de veces que rotó el inventario de materiales de construcción en un año. Dependiendo del número de veces, puede indicar que es una rotación rápida (si no se mide con cuidado, puede indicar que los precios del inventario son bajos) o lenta (puede indicar que los precios están muy altos).

Tabla 7

Rotación de inventarios, cifras en miles de quetzales

	2017	2018
	3,842,992	3,448,601
Costo de ventas / Inventario	798,156	899,271
	4.81	3.83

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La tabla 7 refleja las veces en que se renovó el inventario en un año, para el 2017 fue de 4.81 veces y para el 2018 fue de 3.83.

Debido a la poca recuperación del efectivo, no se ha podido adquirir mercadería, lo que provocó que la rotación disminuyera para el último año, la diferencia entre ambos índices fue de 0.98. Esto demostró que la inversión en inventario se transformó en 4.81 veces en efectivo o cuentas por cobrar para el año 2017 y en 3.83 para el año 2018.

Tabla 8*Días para vender inventario, cifras en miles de quetzales*

	2017	2018
	360	360
360 días / Rotación de inventario	4.81	3.83
	74.77	93.88

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En la tabla 8 el total de días que tardó el inventario en venderse durante el año 2017 fue de 75, mientras que, para el año 2018 fueron 94 días; lo que indica que el manejo que se le está dando al inventario no es el adecuado, dado que se tarda más de dos meses para venderse.

4.1.2.2.4 Rotación de cuentas por cobrar

Este punto fue indispensable para las empresas objeto de estudio, dado que indicó el número de veces que se recuperaron las ventas que se dieron al crédito durante el año.

Esta rotación indicó cual fue la parte proporcional entre las ventas totales emitidas durante un año al crédito, y el promedio de las cuentas que están pendientes de ser cobradas.

Tabla 9*Rotación de cuentas por cobrar, cifras en miles de quetzales*

	2017	2018
	6,620,650	6,193,677
Ventas / Cuentas por cobrar	1,799,282	2,097,176
	3.68	2.95

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La tabla 9 demostró el número de veces que se cubrió la cartera de clientes, siendo de 3.68 para el año 2017 y de 2.95 para el año 2018. Esta rotación permitió observar el efecto que provocó no haber recuperado los créditos en el tiempo estipulado, el cual es de 30 días según la política que manejan las empresas que se dedican a la venta al por mayor de materiales de construcción.

Tomando en cuenta que la rotación debería de realizarse cada mes, el promedio debió ser de 12 rotaciones por año, por lo que existió una diferencia de 8.32 para el año 2017 y de 9.05 para el 2018, esto indica que no se está cumpliendo con la política de recuperación de las cuentas por cobrar.

Tabla 10

Días para recuperar las cuentas por cobrar, cifras expresadas en días

	2017	2018
	360	360
360 días / Rotación de cuentas por cobrar	3.68	2.95
	97.84	121.90

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según los resultados de la tabla 10, los días para recuperar las cuentas por cobrar fueron de 98 para el año 2017 y 122 para el 2018, sin embargo, la política de recuperación de las cuentas a crédito era de 30 días, lo que reflejó que se les dio 68 días más de crédito a los clientes para el primer año y 92 para el segundo, por lo que no se cumplió con el cobro de las ventas al crédito en su debido tiempo.

4.1.2.2.5 Rotación de las cuentas por pagar

Fue un indicador de liquidez a corto plazo que utilizaron las empresas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción, para cuantificar las veces en que se pagaron las deudas a los proveedores en un periodo determinado de tiempo, la política de pago utilizada por las empresas fue de 30 días a partir del momento en que se adquirieron los productos.

Tabla 11

Rotación de las cuentas por pagar, cifras en miles de quetzales

	2017	2018
Compras / Cuentas por pagar	4,137,691	3,549,716
	1,680,276	1,746,993
	2.46	2.03

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según la tabla 11, la rotación de cuentas por pagar para el año 2017 fue de 2.46, y de 2.03 para el 2018. Estos índices son demasiado bajos, puesto que deberían de rotar 12 veces durante el año según la política de 30 días, lo que significó que las empresas tuvieron problemas para pagar a los proveedores.

La consecuencia del atraso en el cumplimiento del pago de las deudas por no tener el recurso económico por la falta de cobro a los clientes dio como resultado que algunos proveedores congelaran los créditos otorgados, lo que afectó la adquisición de productos utilizados para la venta.

Tabla 12*Rotación de cuentas por pagar en días, cifras en miles de quetzales*

	2017	2018
360 días / Rotación de cuentas por pagar (RCP)	360	360
	2.46	2.03
	146.19	177.17

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según los cálculos realizados en la tabla 12, indican que los días para pagar las cuentas a los proveedores para el año 2017 fueron de 146, y para el año 2018 de 177 días. La política para el pago de las cuentas por pagar era de 30 días por lo que existió una diferencia de 116 días para el primer año y de 147 para el segundo.

Esta situación fue provocada por no tener una estrategia adecuada para la recuperación del crédito de los clientes, puesto que, si no ingresa dinero a la empresa no se pueden cancelar las deudas.

4.1.3 Ciclo de conversión del efectivo (CCE)

Fue utilizado por las empresas objeto de estudio para evaluar las necesidades de liquidez de los potenciales créditos, lo cual indica que, si los días promedio de inventario y los días promedio de cobranza superaron el periodo promedio de pago, las empresas habrán tenido el ciclo de conversión de efectivo.

Para su cálculo se tomó en cuenta el periodo de conversión del inventario, periodo de cobranza de las cuentas por cobrar y el periodo en que se difieren las cuentas por pagar. Para efectos de la investigación se estudió el ciclo de conversión en días y en montos.

4.1.3.1 Ciclo de conversión del efectivo en días

Este ciclo fue utilizado por las empresas seleccionadas para establecer cuál fue el tiempo que transcurrió desde que se compraron productos de construcción, hasta que se realizó el cobro de las ventas al crédito, llamado también ciclo operativo.

Tabla 13

Ciclo de conversión del efectivo en días, cifras expresadas en días

	2017	2018
Periodo promedio de cobro (PPC)	97.84	121.90
(+) Edad promedio de inventario (EPI)	74.77	93.88
Ciclo operativo (CO)	172.61	215.77
(-) Periodo promedio de pago (PPP)	146.19	177.17
Ciclo de conversión de efectivo (CCE)	26.41	38.60

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En la tabla 13, el ciclo de conversión del efectivo en días para el 2017 fue de 26 y para el 2018 fue de 39, este periodo de recuperación debió ser de 30 días.

En el año 2017 se recuperaba antes de tiempo, sin embargo, en el año 2018 incrementó 13 días, tiempo que se le está otorgando a los clientes y afectando el retorno del dinero a las empresas objeto de estudio.

Mostró la necesidad de mejorar el cobro de las cuentas por cobrar, dado que se observó que el ciclo de conversión aumentó 12 días entre cada año. También existió un aumento en el ciclo operativo y en el periodo de pago, que fue el resultado de una deficiente recuperación del crédito.

4.1.3.2 Ciclo de conversión en montos

Las empresas objeto de estudio necesitaron financiarse por lo que obtuvieron sus datos a través del ciclo de conversión de efectivo en montos.

Tabla 14*Cálculo del ciclo de inventario en montos, cifras expresadas en quetzales*

	2017	2018
Inventario	798,156	899,271
Costo de ventas	3,842,992	3,448,601
Ventas	6,620,650	6,193,677
Costo de ventas / ventas	0.58	0.56
Días calendario	360	360
Costo de ventas diario	10,674.98	9,579.45
Días promedio inventario	74.77	93.88
Política de inventario	30.00	30.00
Días de diferencia	44.77	63.88
Saldo según política	38,608	41,726
Saldo real	96,222	130,567
Variación en política	57,614	88,841

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según la tabla 14, las empresas objeto de estudio dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción, necesitaron para el año 2018 de Q 130,567.00 para financiar el inventario, es decir mantener el nivel de inventarios requerido para cumplir con las ventas solicitadas.

Según la política que manejaron las empresas objeto de estudio, la rotación de inventario era de 30 días, sin embargo, los días promedio de inventario fueron de 94 para el año 2018, por lo que el desfase fue de 64 días, lo que representó un mayor financiamiento por un monto de Q 88,841.00.

Tabla 15

Cálculo de las cuentas por cobrar en montos, cifras expresadas en quetzales

	2017	2018
Cuentas por cobrar	1,799,282	2,097,176
Ventas	6,620,650	6,193,677
Días calendario	360	360
Ventas diarias	18,391	17,205
Días promedio de cuentas por cobrar	97.84	121.90
Política de cuentas por cobrar	30	30
Días de diferencia	68	92
Saldo según política	551,721	516,140
Saldo real	1,799,282	2,097,176
Variación en política	1,247,561	1,581,036

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Lo descrito en la tabla 15, indica que el saldo real de cuentas por cobrar para el año 2018 fue de Q 2,097,176.00, pero la política para la recuperación de las cuentas por cobrar es de 30 días, por un valor de Q 516,140.00.

La política de crédito y los días promedio de cobro tienen una diferencia de 92 días, lo que representa un financiamiento de Q 1,581,036.00.

Tabla 16

Cálculo de las cuentas por pagar en montos, cifras expresadas en quetzales

	2017	2018
Cuentas por pagar	1,680,276	1,746,993
Compras	4,137,691	3,549,716
Costo de ventas / ventas	0.58	0.56
Compras / costo de ventas	1.08	1.03
Días calendario	360	360
Compras diarias	11,494	9,860
Días promedio de pago	146.19	177.17
Política de cuentas por pagar	35	35
Días de diferencia	111	142
Saldo según política	102,095	97,342
Saldo real	426,443	492,758
Variación en política	324,348	395,416

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según los datos de la tabla 16, el periodo promedio de pago aumentó, por lo que no se cumplió con la política de crédito, el cual era de 35 días, sin embargo, el total de días reales fue de 177 para el año 2018.

En el último año se necesitó un financiamiento de Q 492,758.00, representando una desviación de Q 395,416.00 más de financiamiento con respecto al saldo de Q 97,342.00 según la política.

Tabla 17

Ciclo de conversión de efectivo en montos, cifras expresadas en quetzales

	2017	2018
Ciclo de conversión en días	26	39
Ciclo de conversión en montos	1,469,061	1,734,985
Ciclo de conversión en la política	980,828	1,274,462

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En la tabla 17, se observa que para el año 2018 se utilizaron 39 días para que se cumpla con el retorno de inversión, lo cual indica que se necesitó un financiamiento de Q 1,469,061.00 para el año 2017 y de Q 1,734,985.00 para el año 2018 para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Según los resultados obtenidos se concluye que las empresas pueden financiarse con fuentes internas por la liquidez que presentan, siempre que cobren lo adeudado por los clientes para cumplir con el pago de las obligaciones.

4.2 Aplicación de estrategias para la administración financiera de las cuentas por cobrar

En este capítulo se presentan los resultados de la investigación relacionados con la aplicación e impacto financiero de estrategias para la recuperación de créditos, aplicados a los clientes con base en aspectos teóricos como las cinco “C” del crédito, descuento por pronto pago, renegociación con clientes morosos, negociación con los proveedores, políticas y procedimientos restrictivos, liberales y racionales, y la relación de cobranza.

4.2.1 Estrategias para la administración financiera de las cuentas por cobrar

Fue indispensable la aplicación de estrategias que ayudaron a recuperar el crédito estancado en las cuentas por cobrar; el fin primordial de la administración de las cuentas por cobrar fue recuperarlas en el menor tiempo posible, para lo cual fue importante la utilización de las siguientes herramientas:

4.2.1.1 Las cinco “C” del crédito

Fue la técnica que utilizaron las empresas distribuidoras de materiales de construcción estudiadas en la investigación, para evaluar si un cliente fue apto o no para otorgarle un crédito. Para llevar a cabo esta selección se utilizaron los siguientes pasos:

Características del solicitante:

Para fines de la presente investigación se analizó la solvencia de los clientes que solicitaron créditos, por ejemplo, se tomaron en cuenta los datos de empresas constructoras, ingenieros, arquitectos entre otros, a los cuales se les solicitó estados de cuenta de dos diferentes bancos.

Los estados de cuenta bancarios debieron ser de tres meses anteriores a la solicitud del crédito, también fue indispensable que presentara datos de dos clientes y dos proveedores que dieran referencias de compras y prestación de servicios, dado que las empresas se dedican a la construcción.

Junto a esta información debieron presentar una copia de las patentes de comercio y sociedad, fotocopia del nombramiento del representante legal y el documento personal de identificación -DPI-, con el fin de conocer que la persona que representa a las empresas que solicitan crédito, no estén relacionados con actos anómalos.

También se tomó en cuenta la escritura de constitución para verificar los años que tienen las empresas en el mercado de la construcción, el registro tributario unificado -RTU- actualizado, para verificar que los datos del cliente sean verídicos, y el número de identificación tributaria -NIT-, finalmente se solicitaron los estados financieros de los últimos dos años.

Si algún cliente no era una persona jurídica sino individual, se pidió de forma obligatoria la fotocopia del registro tributario unificado -RTU- actualizado junto al número de identificación tributaria -NIT-.

Capacidad:

Para analizar si las empresas constructoras, ingenieros, arquitectos entre otros, tenían capacidad de pago, el departamento financiero revisó los estados financieros que presentaron al momento de solicitar un crédito, donde el principal estado financiero que se tomó en cuenta fue el flujo de efectivo, puesto que proveyó de información sobre las operaciones de operación, inversión y financiamiento de estas empresas.

Datos que se obtuvieron del estado de situación financiera, por lo que se revisó principalmente los ingresos bancarios, el inventario, los activos de la empresa y las cuentas por cobrar para analizar su capacidad de pago.

Capital:

El capital de las empresas constructoras, ingenieros, arquitectos entre otros, fue la suma de los bienes que poseen junto con la aportación de los socios que la conforman, por tal motivo para cumplir con este paso, se revisó el estado de situación financiera de cada cliente que solicitó créditos, para corroborar el capital que poseían y verificar si calificaban para obtener créditos.

Para calificar a un crédito, los clientes debían demostrar que tenían suficiente capital para cubrir con sus activos el valor de sus obligaciones o deudas, lo que aplicó principalmente para empresas constructoras que fueron las que más movimiento presentaron.

Para clientes minoritarios como personas individuales que hayan estado realizando construcciones menores en alguna casa, local o una remodelación y hayan solicitado crédito, debieron firmar un compromiso de pago avalado por un abogado, el cual será utilizado en caso haya incumplimiento en el tiempo acordado para cancelar la deuda.

Colateral:

Fue el total de los activos disponibles que presentaron los clientes mencionados en párrafos anteriores, y que sirvieron para garantizar el crédito solicitado. Entre los colaterales que se tomaron en cuenta para un crédito se encuentran los bienes raíces, el inventario y equipos.

Mientras más grande haya sido el monto de los activos disponibles, mayor fue la probabilidad que tuvo un cliente de cubrir con ellos la deuda que solicitó. Para este paso, los clientes de créditos menores utilizaron la carta de compromiso de pago del punto anterior.

Condiciones:

Fue utilizado para evaluar de forma general y específica a cada cliente que solicitó crédito, donde se evaluaron las condiciones económicas existentes para cubrir cualquier tipo de transacción que se realice entre las empresas objeto de estudio con sus respectivos clientes.

Se tomó en cuenta un plan de negocios detallado para conocer de qué forma el crédito contribuye al crecimiento empresarial de los clientes, así evitar situaciones como recesiones, quiebras entre otros.

El fin de haber analizado a los clientes por medio de las cinco "C" del crédito, fue para constatar que la aplicación de este esquema asegurara que los clientes se comprometieran a pagar las deudas adquiridas en el tiempo estipulado sin tener que presionarlos, siempre dentro de los términos y plazos establecidos.

Cabe mencionar que estas técnicas se consideraron para subsanar la cartera de crédito futura, para evitar caer en morosidad por parte de los clientes nuevamente. Por lo que se muestra la siguiente tabla para ejemplificar la forma en que fueron analizados los clientes.

Tabla 18

Análisis de clientes con las cinco "C" del crédito

Cliente	Características del cliente	Capacidad	Capital	Colateral	Condiciones
Constructora A	X	X	X	X	X
Ingeniero C	X		X		X
Arquitecto X	X	X	X		
Persona Individual Z	X		X		

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

4.2.1.2 Descuentos por pronto pago

El objetivo principal del descuento por pronto pago fue incentivar a los clientes para que realizaran el pago de sus deudas en el tiempo de crédito asignado.

Los descuentos aplicados generan un margen de pérdida para las empresas objeto de estudio, por lo que se aplicó en diferentes meses del año y no se utilizó con todos los clientes.

Para esta actividad se tomó en cuenta a los deudores morosos, después de llegar a un acuerdo para volver a activar el pago de las deudas pendientes.

El descuento se aplicó principalmente en aquellos clientes que después de realizar cualquier compra, hubo un atraso en la cancelación de la deuda, de esta forma se incentivó para que volvieran a cumplir con el pago en el tiempo estimado, incluso antes de tiempo. Para que fuera aplicado se tomó en cuenta el plazo en el que se utilizó el descuento, la tasa de descuento o porcentaje que se aplicó a la factura, y la cantidad de descuento aplicado.

El cálculo se realizó sobre el importe bruto de la factura atrasada, el cual también fue la base imponible sobre la que se determinó el impuesto al valor agregado -IVA-, lo cual fue de beneficio para los clientes con deudas pendientes, puesto que se redujo el importe de la compra original por ende el pago del IVA. La fórmula que se utilizó para calcular el descuento por pronto pago incluido en la factura es la siguiente:

Descuento por pronto pago = importe bruto x la tasa de descuento

Este descuento se aplicó solo a los clientes que realizaron pagos en un plazo de quince días después de haber acordado el pago, por lo que obtuvieron un descuento del 2%, es decir que del 100% de la deuda que tienen pendiente, solo deberán pagar el 98% del importe bruto de las facturas atrasadas.

Se estableció ese porcentaje debido a que no representa una pérdida significativa para la empresa, puesto que no todos los clientes tendrán la disponibilidad de cancelar la deuda en el tiempo estipulado.

Como se observa en la tabla 19, el valor del descuento por cada cliente no tiene un impacto significativo en comparación al valor total de la deuda.

Después de aplicar este método se observó una recuperación del total de la deuda de los clientes que estaban con cuentas morosas, y la reactivación del cumplimiento del plazo de algunos clientes que se estaban atrasando en sus pagos. Por lo que a continuación se muestra algunos de los clientes con sus respectivos descuentos.

Tabla 19

Descuento por pronto pago, cifras expresadas en quetzales

Cliente	Factura	Valor factura	I.V.A. (12%)	Valor neto	Descuento 2%	Total
A	B-890	50,000	5,357	44,643	893	43,750
B	B-991	140,500	15,054	125,446	2,509	122,938
C	B-1002	130,760	14,010	116,750	2,335	114,415
D	B-1054	75,000	8,036	66,964	1,339	65,625
E	B-1145	94,000	10,071	83,929	1,679	82,250
F	B-1199	62,450	6,691	55,759	1,115	54,644
G	B-1215	75,803	8,122	67,681	1,354	66,328
H	B-1236	88,504	9,483	79,021	1,580	77,441
I	B-1257	93,000	9,964	83,036	1,661	81,375
Totales		810,017	86,788	723,229	14,465	708,765

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

4.2.1.3 Renegociación con los clientes morosos

Mantener la comunicación y buen trato con las empresas constructoras, ingenieros, arquitectos entre otros, ayudó a mantener la relación proveedor cliente, haciendo que no se perdiera la comunicación existente, por ende, se recuperó el crédito moroso. Para garantizar que se realice una óptima renegociación, se asignó a una persona calificada y con conocimiento en el área para que se encargara de realizar esta actividad con los deudores morosos.

Se definieron fechas y modalidades de pago, para que los clientes que cancelaran su deuda en quince días pudieran obtener un descuento. Para optar a este proceso fue importante establecer por escrito la oferta del descuento, dejando en este documento el día exacto en que cancelará la deuda, el monto, el número de factura y porcentaje de descuento para que los clientes no se sintieran presionados, pero tampoco olvidaran que tienen una obligación económica pendiente de ser cancelada.

Si no se hubiera realizado una renegociación, habría disminuido la utilidad puesto que es un crédito que estaba estancado y no se puede reinvertir.

4.2.2 Estrategias para la administración financiera de los inventarios

La estrategia principal fue lograr que la rotación del inventario fuera recuperada en el menor tiempo posible, sin perder ventas provocadas por la escasez de este. Las herramientas necesarias para la aplicación de una administración financiera de los inventarios fue la siguiente:

4.2.2.1 Captación de clientes nuevos

En el sector de las empresas que se dedican a la venta de materiales de construcción, la mejor estrategia para captar nuevos clientes fue la del “cliente satisfecho”, puesto que ellos fueron los encargados de promocionar la calidad del producto adquirido, así como el servicio brindado.

Por el sector en el que se encuentran ubicadas las empresas objeto de estudio, la captación de clientes desde otros puntos de la ciudad y departamentos de toda Guatemala es importante, por lo que se implementó la utilización de páginas de internet, donde se muestran parte de los materiales que venden, su historia y los servicios que brinda cada empresa.

En estos sitios se colocó el número de teléfono para que los clientes interesados contactaran y adquirieran los productos, así mismo, se colocó un correo electrónico y dirección para que puedan visitar cada tienda.

Para incrementar la captación de clientes, se capacitó al personal encargado de la venta y atención al cliente, para que puedan ayudarles con cualquier duda sobre la utilización y/o aplicación de algún material de construcción.

Se tomó en cuenta que esta persona tuviera conocimiento de todos los materiales de construcción que tienen estas empresas, para que al momento de recibir un pedido puedan asesorar de la mejor manera a los nuevos clientes y a los ya existentes.

El costo de colocar la página de internet tuvo un costo de Q15,000.00, y la capacitación un valor de Q 500.00 por persona, se capacitó a dos personas, en total se gastó en promedio Q16,000.00. El total de clientes nuevos en un periodo de seis meses fue de 75.

Para saber cuál fue el precio de captar cada cliente nuevo se divide el total de lo gastado por la página de internet y la capacitación, entre el número de clientes nuevos; siendo los cálculos los siguientes:

$$Q 15,000.00 + Q 1000.00 = Q 16,000.00 / 75 = Q 213.00$$

El precio por cada cliente nuevo fue de Q 213.00, este valor es razonable tomando en cuenta que la facturación de los clientes que adquirieron productos en las empresas medianas dedicadas a la venta al por mayor de materiales de construcción, en los últimos seis meses es de Q 500.00 en adelante, por lo que existe una ganancia de Q 287.00 en la primera compra de cada cliente nuevo.

4.2.2.2 Sistema de inventario ABC

Este sistema sirvió para clasificar el inventario utilizado por las empresas objeto de estudio. Para tener un mejor control de las ventas y no tener desabastecidas sus bodegas se clasificaron en tres grupos, el grupo A, B, y C; donde el primer grupo se conformó por los artículos con mayor inversión, siendo el hierro, cemento, alambre de amarre y block, estos productos ocuparon el 50% de todas las unidades del inventario, pero representan el 80% del consumo anual del inventario.

El segundo grupo se integró por materiales con una inversión grande, está formado por productos de tubería, clavos y tornillos de cualquier medida, productos de carpintería en general y material eléctrico, los cuales ocupan el 15% del valor del consumo anual y 30% del total de materiales en el inventario.

Para el grupo C se incluyeron los materiales con una inversión pequeña, como son arandelas, lápices para marcar, pinceles, metros, sierras entre otros, con 5% del valor total de consumo anual y 20% del valor total de materiales en el inventario. Al medir el inventario en tres grupos, permitió identificar los materiales que tiene mayor movimiento en el sector de la construcción.

Al haber aplicado este análisis se logró un mayor control y segmentación sobre el inventario de los materiales de construcción, su fin fue centrar esfuerzos para saber qué materiales requirieron mayor atención para que fueran más eficientes, lo cual mejoró los beneficios de las empresas investigadas.

4.2.2.3 Control de inventario justo a tiempo

Este control se utilizó para eliminar la pérdida de tiempo y el doble trabajo que se dieron en las actividades de compra y distribución de materiales de construcción. Al llevar a cabo esta actividad, se evitaron espacios, personas, procesos y materiales ociosos.

Para llevar a cabo este control, se revisaron las actividades que se realizaban dentro del departamento de inventario, encontrando que había personal y actividades duplicadas, lo cual retrasaba el despacho de productos. También se encontraron vacíos dentro del proceso del despacho de órdenes de compra, por lo que se reorganizó a las personas para maximizar las actividades.

Parte del proceso para mejorar el despacho de mercadería, fue la revisión de los productos para establecer cuáles eran los que llevaban tiempo sin tener movimiento. Se encontraron dos productos que reflejan que su venta es casi nula, los cuales son:

- Ducto PVC
- Ladrillo tayuyo

Para recuperar parte del valor invertido en estos productos, se ofertaron a menor valor entre los empleados de las empresas para recuperar algo de la inversión realizada. Como formaron parte de los productos que no tenían mucho movimiento se realizaron rebajas de precio en días específicos para llamar la atención de los clientes.

Se reorganizó la distribución de los productos dentro de la bodega colocándolos como productos A, B y C, lo cual facilitó su venta. Al haber realizado estas actividades y controles, se disminuyó la inversión del inventario, puesto que en bodega solo estaban los productos con mayor movimiento.

El tener el inventario organizado provocó que se cumpliera con la distribución de materiales de construcción en el tiempo establecido, trayendo beneficios económicos a las empresas objeto de estudio, puesto que los clientes siguieron adquiriendo productos, lo que generó mayores ventas como se muestra en la tabla 21 estado de resultados proyectados, donde el año 2019 incrementó Q 860,458.00 sus ventas.

Con ello se mejoró la utilidad de las empresas por un total de Q 230,465.00 más que el año 2018, lo que sirvió para pagar las deudas que tenían atrasadas.

4.2.3 Estrategias para la administración financiera de las cuentas por pagar

Fue fundamental tener en cuenta que las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las distribuidoras de materiales de construcción. La mayoría de los proveedores provienen de fuentes nacionales por lo que fue importante mantener una relación constante con ellos para no desabastecer los inventarios.

Por tal motivo, fue indispensable establecer estrategias que ayudaron a mantener una administración financiera acorde para saldar las cuentas por pagar. Para lo cual se realizaron las siguientes acciones:

4.2.3.1 Negociar las condiciones y plazos de pago anticipados y retrasados de las compras

El obtener una respuesta positiva de los proveedores en relación con las condiciones de pago sirvió para aumentar los días de crédito que se tenían para cancelar las deudas. La condición principal fue retrasar el pago para tener mayores beneficios económicos con los proveedores, para obtener financiamiento sin costo y cobros de intereses innecesarios.

Para las empresas distribuidoras de materiales de construcción el haber obtenido este beneficio hizo que invirtieran en la adquisición de más productos para la venta, lo cual incrementó sus ganancias, por consiguiente, aumentó el flujo de efectivo necesario para cancelar deudas pendientes con los proveedores.

Algunos proveedores no accedieron a brindar más días de crédito para cancelar la deuda total, pero se llegó al acuerdo de obtener un descuento del 2% del total de la deuda si se cancelaba antes de los siguientes 15 días de haber llegado al acuerdo. Los proveedores que fueron tomados en cuenta en este beneficio fueron a los que se les debía la cantidad de Q 1.00 hasta Q15,000.00

Otros de los beneficios que se lograron fue realizar tres pagos mensuales para cancelar las deudas pendientes sin incrementar intereses, esta situación cobró vigencia con la condición de que las nuevas compras fueran canceladas en el tiempo de crédito estipulado sin ningún retraso, de lo contrario se perdería el compromiso que se había adquirido.

Este beneficio se utilizó con los proveedores donde el monto de deuda era de Q 15,000.00 en adelante, lo cual mitigó el saldo de las cuentas por pagar, tal como se muestra en la tabla 20 estado de situación financiera proyectados, donde las cuentas por pagar disminuyeron Q 514,403.00 para el año 2018, demostrando que la negociación dio resultados favorables.

4.2.3.2 Automatizar y estandarizar el manejo de las cuentas por pagar

Al decir automatizar, se refiere a la aplicación de máquinas y procedimientos para realizar un proceso dentro de las empresas que están siendo objeto de investigación.

Por tanto, para automatizar y estandarizar los procesos de cuentas por pagar y minimizar la posibilidad de cometer errores humanos al llevar este proceso de forma manual, se utilizó un programa integrado para llevar a cabo el control y registro de las cuentas acreedoras. Dicho programa tuvo un costo de Q 75,000.00, el cual contenía otros módulos como las cuentas por cobrar, contabilidad, bancos, entre otros.

Esto facilitó y aceleró el registro y aprobación de las facturas recibidas, donde el proceso va enlazado a las órdenes de compra y éstas a su vez afectan de manera directa el inventario. Lo que permite ver de forma rápida y precisa por medio de reportes electrónicos los movimientos de inventario, cuentas por pagar atrasadas o pagadas en tiempo facilitando el proceso del registro de las cuentas acreedoras.

4.3 Evaluación de resultados financieros proyectados de la administración financiera de cuentas por cobrar

El presente capítulo contiene los resultados de la investigación relacionados con los resultados de la aplicación de estrategias para la recuperación de créditos con base en proyecciones de estados financieros, indicadores financieros de liquidez, análisis de flujos de efectivo y el ciclo de conversión de efectivo.

4.3.1 Estados financieros

El proyectar los estados financieros ayudó a tener un panorama a futuro del funcionamiento de las empresas distribuidoras de materiales de construcción.

4.3.1.1 Estado de situación financiera proyectado

El estado de situación financiera proyectado mostró los cambios financieros para el año 2019, los cuales tuvieron un cambio significativo en sus respectivos rubros, lo que sirvió para analizar si el objeto de estudio fue solvente para financiar sus deudas futuras.

Tabla 20

Estado de situación financiera proyectado, cifras en miles de quetzales

	2,018	%	2019	%
ACTIVO				
Corriente				
Efectivo y equivalentes al efectivo	784,349	14%	1,412,633	26%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	2,097,176	38%	1,298,177	23%
Inventarios	899,271	16%	874,271	16%
Total activo corriente	3,780,796	68%	3,585,081	65%
No corriente				
Inmuebles, planta y equipo	820,409	15%	842,909	15%
Inversiones	990,345	18%	1,100,345	20%
Total activo no corriente	1,810,754	32%	1,943,254	35%
Total activo	5,591,550	100%	5,528,335	100%
Pasivo				
Corriente				
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	1,746,993	31%	1,232,590	22%
Otros pasivos	412,401	7%	407,402	7%
Pasivos por impuestos	42,996	1%	119,818	2%
Total pasivo corriente	2,202,390	39%	1,759,810	32%
No corriente				
Préstamos por pagar largo plazo	870,853	16%	890,765	16%
Total pasivo no corriente	870,853	16%	890,765	16%
Total pasivo	3,073,242	55%	2,650,575	48%
Patrimonio				
Capital suscrito y pagado	1,300,000	23%	1,300,000	24%
Reserva legal	258,435	5%	258,435	5%
Resultado del ejercicio	128,987	2%	359,453	7%
Utilidades acumuladas	830,885	15%	959,872	17%
Total patrimonios	2,518,307	45%	2,877,760	52%
Total patrimonio y pasivo	5,591,550	100%	5,528,335	100%

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En la tabla 20 se observa que el resultado del ejercicio aumentó 5% entre cada año, donde el total en efectivo aumentado fue de Q 230,465.00, también se incrementó Q 628,284.00 el efectivo recibido en el año 2019 producto de la recuperación de los créditos y de las ventas del año.

La cuenta por cobrar disminuyó Q 798,999.00, valor que sirvió para cancelar las deudas que estaban pendientes de pago, tal como se observa en la cuenta por pagar que disminuyó Q 514,403.00. La cuenta de inventario disminuyó Q 25,000.00 lo que indica que la rotación mejoró.

La cuenta de préstamos a largo plazo aumentó Q19,912.00, debido a un préstamo que ya se tenía solicitado y aprobado para el año 2019, sin embargo, el monto se puede cancelar en menos de un año, debido a la recuperación de la cuenta por cobrar.

El estado de situación financiera reflejó el efecto de la recuperación de la cuenta por cobrar, la cual se obtuvo utilizando estrategias para la recuperación de la cuenta por cobrar, tal como se describe en el numeral 4.2.1 de la presente investigación.

4.3.1.2 Estado de resultados proyectado

Este estado financiero reflejó las ganancias que se obtuvieron y los incrementos en sus respectivos rubros, los cuales se reflejaron en la siguiente tabla, donde se presentaron las variaciones para el año proyectado 2019.

Tabla 21*Estado de resultados proyectado, cifras en miles de quetzales*

	2018	%	2019	%
Ingreso de actividades ordinarias	6,193,677	100%	7,054,135	100%
Costos de ventas	3,448,601	56%	3,925,872	56%
Ganancia bruta	2,745,076	44%	3,128,263	44%
Gastos administrativos	980,806	16%	990,616	14%
Gastos de bodega	996,472	16%	1,005,062	14%
Depreciaciones	273,470	4%	280,970	4%
Ganancia en operación	494,328	8%	851,615	12%
Gastos financieros	322,345	5%	372,345	5%
Utilidad antes de impuesto	171,983	3%	479,270	7%
ISR	42,996	1%	119,818	2%
Resultado del ejercicio	128,987	2%	359,452	5%

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En el estado financiero que se muestra en la tabla 21, se observan las ventas y gastos que se realizaron en el año 2018 y 2019, donde las ventas incrementaron Q 860,458.00, debido a los cambios positivos en la rotación del inventario, derivado del incremento del efectivo que se tuvo para el último año, dinero que fue utilizado para cancelar deudas y adquirir mercadería para la venta.

Los gastos administrativos y de bodega aumentaron Q 9,810.00 y Q 8,590.00 respectivamente, montos que no afectan la ganancia del ejercicio. Debido a la recuperación obtenida de los créditos que estaban estancados, el año 2019 tuvo un incremento en la ganancia del ejercicio de Q 230,465.00.

4.3.1.3 Proyección de los flujos de efectivo

El flujo de efectivo proyectado mostró las variaciones que se dieron en las actividades de operación, inversión y financiamiento para las empresas distribuidoras de materiales de construcción, usando como base el año 2018 para proyectar los aumentos y decrementos para el año 2019.

Tabla 22

Estado de flujo de efectivo proyectado, cifras en miles de quetzales

	2019
Flujos de efectivo de actividades operativas	
Utilidad neta	359,453
Adiciones (ajustes) a la utilidad neta	
Cuentas por pagar	- 284,402
Sustracciones (ajustes) de la utilidad neta	
Cuentas por cobrar	698,999
Inventario	25,000
Inversión	- 110,000
Flujo de efectivo neto de las operaciones	689,050
Actividades de inversión a largo plazo	
Activos fijos	- 22,500
Actividades de financiamiento	
Documentos por pagar	- 58,177
Deuda a largo plazo	19,912
Flujo de efectivo neto proveniente del financiamiento	- 38,265
Cambio neto en efectivo	628,284
Efectivo al inicio del año	784,349
Efectivo al final del año	1,412,633

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La tabla 22 permite conocer la capacidad que tuvieron las empresas objeto de estudio para generar efectivo en el año 2019, tomando en cuenta las estrategias implementadas para la recuperación de las cuentas por cobrar.

Para esa proyección se observó un incremento en el efectivo de Q 628,284.00, consecuencia de la recuperación de créditos, puesto que el efectivo al final del año fue superior al monto con el que se inició las operaciones.

En los flujos de operación se observa una disminución de Q 284,402.00 al valor de las cuentas por pagar, los inventarios también presentan un decremento de Q 25,00.00 tal como se demostró en la tabla 20 donde se describe el estado de situación financiera.

El inventario también presenta una disminución debido a la rotación constante que se logró después de implementar las estrategias descritas en el numeral 4.2 y subsecuentes.

Para las actividades de inversión se realizó una compra de equipo de cómputo, lo que incrementó Q 22,500.00 el valor de los activos fijos. En las actividades de financiamiento específicamente en los documentos por pagar, hubo una disminución de Q 58,177.00 debido a la recuperación que se proyectó para el año 2019.

Según la proyección que se realizó con base en la implementación de estrategias para la administración de las cuentas por cobrar, el flujo de efectivo de actividades de operación para el año 2019 proyectado, aumentó Q 459,701.00 su valor en comparación al flujo de efectivo presentado en la tabla 3, donde aún no se implementaba ninguna estrategia para recuperar créditos atrasados.

4.3.2 Razones financieras proyectadas

El análisis de las razones financieras proyectadas reflejó los cambios que soportaron financieramente las empresas objeto de estudio, en relación a las cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar, donde se observó las mejoras que se tuvieron para el siguiente año.

4.3.2.1 Capital neto de trabajo proyectado

Reflejó la capacidad que tuvieron las empresas investigadas para cumplir con las obligaciones a corto plazo, el cual se proyectó para el año 2019 demostrando incremento en el mismo.

Tabla 23

Capital de trabajo proyectado, cifras en miles de quetzales

	2018	2019
Activo corriente (-) pasivo corriente	3,780,796	3,585,081
	2,202,390	1,759,810
Totales	1,578,406	1,825,271

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La tabla 23 demuestra que la proyección establecida para el año 2019 tuvo un incremento de Q. 246,865.00, lo que significó que las estrategias establecidas para la recuperación de créditos permitió un aumento en la disponibilidad económica a corto plazo, monto que sirvió para cubrir el pago de pasivos corrientes atrasados.

Como se observó, el margen de activos corrientes sobre los pasivos corrientes fue significativo, lo que demostró una mejora en la capacidad de pago de las cuentas conforme estas venzan.

4.3.2.2 Razones de liquidez proyectadas

Reflejó la capacidad que tuvieron las empresas objeto de estudio para el año proyectado 2019, donde reflejó que sus activos corrientes fueron suficientes para cubrir los pasivos corrientes, en un corto periodo de tiempo. Para tener un mejor criterio en cuanto a las razones de liquidez, se muestran los siguientes índices proyectados para el año 2019.

4.3.2.2.1 Índice de solvencia proyectado

Para verificar si las empresas objeto de estudio tuvieron la capacidad económica para hacerle frente a sus deudas después de haber mejorado su capacidad de cobro de créditos, se muestra la siguiente tabla.

Tabla 24

Índice de solvencia proyectado, cifras en miles de quetzales

	2018	2019
Activo corriente / Pasivo corriente	3,780,796	3,585,081
	2,202,390	1,759,810
	1.72	2.04

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según la proyección realizada en la tabla 24 para el año 2019, el índice de solvencia incrementó Q 0.33, es decir que se tuvo la cantidad de Q 2.04 por cada Q 1.00 de deuda de la cuenta y documentos por pagar a corto y largo plazo, lo cual indicó que se cumplió con el objetivo de implementar estrategias para recuperar las cuentas por cobrar.

En conclusión, si las empresas estudiadas en la presente investigación decidieran saldar sus deudas, tendrían los activos suficientes para hacerle frente al pago de las obligaciones adquiridas, debido a la recuperación de cuentas por cobrar, lo cual incrementó el efectivo de la empresa.

4.3.2.2.2 Prueba ácida proyectada

Sirvió para proyectar que las empresas investigadas tuvieron en el año 2019 mejor capacidad de liquidez a corto plazo, lo que permitió cumplir con las obligaciones pendientes.

Tabla 25

Prueba ácida proyectada, cifras en miles de quetzales

	2018	2019
Activo circulante - inventario / Pasivo circulante	2,881,525	2,710,810
	2,202,390	1,759,810
	1.31	1.54

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La tabla 25 refleja que la empresa tiene la capacidad económica para hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo, lo cual se debe a que sus resultados fueron superiores a 1, lo cual indicó que sus activos circulantes, es decir el efectivo y la recuperación de las cuentas por cobrar pueden saldar sus deudas.

El incremento comparativo que se observó entre la solvencia y la prueba ácida, demostró que implementar las estrategias descritas en el numeral 4.2 y subsecuentes han sido productivas, debido a que las empresas investigadas demostraron en la proyección que dependen de su efectivo y no de su inventario como se describió en la tabla 6.

4.3.2.2.3 Rotación de inventarios proyectada

Indica las veces en que rota el inventario durante un año, por lo que la tabla siguiente demostró la rotación proyectada para el año 2019.

Tabla 26*Rotación de inventarios proyectada, cifras en miles de quetzales*

	2018	2019
Costo de ventas / Inventario	3,448,601	3,925,872
	899,271	874,271
	3.83	4.49

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La proyección de la tabla 26, indica las veces en que fue renovado el inventario durante el año 2019, teniendo una rotación de 4.49, y la diferencia entre ambos índices fue de 0.66. El incremento se debió a la recuperación que se realizó de las cuentas morosas, que fue de beneficio para las empresas objeto de estudio, dado que se compró más inventario. Esto demostró que la inversión en el inventario se transformó 4.49 veces en efectivo o cuentas por cobrar para el año 2019.

Tabla 27*Días para vender inventario proyectado, cifras expresadas en días*

	2018	2019
360 días / Rotación de inventario	360	360
	3.83	4.49
	93.88	80.17

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según la tabla 27 el total de días que tardó el inventario en venderse para el año 2019 fue de 80, lo que reflejó una mejora de 14 días en comparación con lo descrito en la tabla 8. Esto es producto de las estrategias que se establecieron para la recuperación de las cuentas por cobrar. La política para la venta de inventario es de 30 días, sin embargo, la reducción que se reflejó en la tabla anterior demostró que las estrategias establecidas fueron positivas.

4.3.2.2.4 Rotación de cuentas por cobrar proyecta

El análisis de las cuentas por cobrar proyectada indicó el número de veces que se recuperaron las ventas que se dieron al crédito durante el año 2019, por lo que se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 28

Rotación de cuentas por cobrar proyectada, cifras en miles de quetzales

	2018	2019
Ventas / Cuentas por cobrar	6,193,677	7,054,135
	2,097,176	1,298,177
	2.95	5.43

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La tabla 28 con los cálculos realizados indicó que, al haber recuperado la cartera de clientes morosos, la rotación de las cuentas por cobrar incrementó a 5.43 veces durante el año 2019.

A pesar de que la política de las empresas objeto de estudio no se logró cumplir a totalidad con lo esperado, se observó una mejora en la rotación de 2.48 veces en comparación al año 2018, lo que tuvo un impacto positivo para cumplir con el pago a los proveedores.

Tabla 29

Días para recuperar las cuentas por cobrar proyectada, cifras expresadas en días

	2018	2019
360 días / Rotación de cuentas por cobrar	360	360
	2.95	5.43
	121.90	66.25

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Como se muestra en la tabla 29, los días para recuperar las cuentas por cobrar disminuyeron considerablemente, puesto que para el año 2018 fue de 122 días y para el año 2019 de 66 días.

Esta reducción fue favorable, dado que la recuperación del efectivo se realizó en el menor tiempo y permitió pagar en un periodo corto las deudas adquiridas.

4.3.2.2.5 Rotación de cuentas por pagar proyectado

Para analizar la proyección de la rotación que tuvieron las cuentas por pagar, se muestra la siguiente tabla.

Tabla 30

Rotación de las cuentas por pagar proyectado, cifras en miles de quetzales

	2018	2019
Compras / Cuentas por pagar	3,549,716	3,900,872
	1,746,993	1,232,590
	2.03	3.16

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La tabla 30 muestra un incremento en la rotación para el año 2019 de 1.13 veces más durante el año, resultado de la recuperación de las cuentas por cobrar dado que, al haber recuperado los créditos se redujo las cuentas por pagar, es por eso que para el año 2019 la rotación fue de 3 veces.

Tabla 31

Rotación de cuentas por pagar en días proyectado, cifras en miles de quetzales

	2018	2019
360 días / Rotación de cuentas por pagar (RCP)	360	360
	2.03	3.16
	177.17	113.75

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En la tabla 31, la rotación proyectada para pagar a los proveedores disminuyó 63 días, lo cual fue favorable para las empresas investigadas, dado que el récord crediticio ante los proveedores mejoró.

Este efecto se debió a la recuperación del crédito utilizando las estrategias descritas del numeral 4.2 al 4.2.3.2, a pesar de que no se cumplió con la proyección de 30 días para pagar las deudas a los proveedores, si se logró disminuir los días de pago. Por lo que para el año 2019 la rotación fue de 114 días aproximadamente.

4.4 Ciclo de conversión del efectivo proyectado

El ciclo de conversión del efectivo fue parte fundamental en las proyecciones que se tomaron en cuenta para el año 2019, puesto que sirvieron para establecer las necesidades de liquidez de los potenciales créditos.

Para realizar su respectivo cálculo, se toma en cuenta el periodo de conversión del inventario, periodo de cobranza de las cuentas por cobrar y el periodo en que se difieren las cuentas por pagar, por lo que se presentan a continuación.

4.4.1 Ciclo de conversión del efectivo en días proyectado

A continuación, se muestran las proyecciones determinadas para el ciclo de conversión en efectivo en días.

Tabla 32

Ciclo de conversión del efectivo en días proyectado, cifras expresadas en días

	2018	2019
Periodo promedio de cobro (PPC)	121.90	66.25
(+) Edad promedio de inventario (EPI)	93.88	80.17
Ciclo operativo (CO)	215.77	146.42
(-) Periodo promedio de pago (PPP)	177.17	113.75
Ciclo de conversión de efectivo (CCE)	38.60	32.67

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según lo descrito en la tabla 32, el plazo que transcurrió desde que se compraron los materiales de construcción hasta el respectivo cobro de las ventas al crédito, fue de 33 días aproximadamente para el año 2019, con una disminución de 6 días entre ambos años.

Esta mejora se debió a que se incrementó la recuperación del crédito utilizando las estrategias mencionadas anteriormente, las cuales favorecieron el ciclo de conversión del efectivo en días.

4.4.2 Ciclo de conversión del efectivo en montos proyectados

Se presentan los cuadros que formaron la conversión en montos proyectados para el año 2019.

Tabla 33

Cálculo del ciclo de inventario en montos proyectados, cifras expresadas en quetzales

	2018	2019
Inventario	899,271	874,271
Costo de ventas	3,448,601	3,925,872
Ventas	6,193,677	7,054,135
Costo de ventas / ventas	0.56	0.56
Días calendario	360	360
Costo de ventas diario	9,579.45	10,905.20
Días promedio inventario	93.88	80.17
Política de inventario	30.00	30.00
Días de diferencia	63.88	50.17
Saldo según política	41,726	40,547
Saldo real	130,567	108,355
Variación en política	88,841	67,808

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En la tabla 33 las empresas objeto de estudio, proyectaron que para el año 2019 necesitaron un financiamiento de Q 108,355.00 para el inventario, monto que disminuyó según los cálculos presentados en la tabla 14.

Según la política que manejaron las empresas la rotación de inventario era de 30 días y los días promedio del inventario fueron de 80, mostrando una disminución de 14 días aproximadamente entre el año 2018 y 2019.

Tabla 34

Cálculo de las cuentas por cobrar en montos proyectados, cifras expresadas en quetzales

	2018	2019
Cuentas por cobrar	2,097,176	1,298,177
Ventas	6,193,677	7,054,135
Días calendario	360	360
Ventas diarias	17,205	19,595
Días promedio de cuentas por cobrar	121.90	66.25
Política de cuentas por cobrar	30	30
Días de diferencia	92	36
Saldo según política	516,140	587,845
Saldo real	2,097,176	1,298,177
Variación en política	1,581,036	710,332

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Según la tabla 34, la proyección del saldo de las cuentas por cobrar real para el año 2019 fue de Q 1,298,177.00. Según los días promedio fueron de 66, reflejando una disminución de 56 días aproximadamente entre ambos años.

Aunque la política de las empresas haya sido de 30 días, existió una disminución debido a las estrategias de recuperación del crédito que se aplicaron. La política de crédito y los días promedio de cobro tuvieron una diferencia de 36 días, lo que representa un financiamiento de Q 710,332.00.

Tabla 35

Cálculo de las cuentas por pagar en montos proyectados, cifras expresadas en quetzales

	2018	2019
Cuentas por pagar	1,746,993	1,232,590
Compras	3,549,716	3,900,872
Costo de ventas / ventas	0.56	0.56
Compras / costo de ventas	1.03	0.99
Días calendario	360	360
Compras diarias	9,860	10,836
Días promedio de pago	177.17	113.75
Política de cuentas por pagar	35	35
Días de diferencia	142	79
Saldo según política	97,342	66,268
Saldo real	492,758	215,374
Variación en política	395,416	149,106

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Lo descrito en la tabla 35, indica que el promedio de pago disminuyó y reflejó que se empezó a ver una mejora en el cumplimiento de pago de las cuentas deudoras y acreedoras, la diferencia entre los días promedio de pago y su política es de 79 días para el año 2019, lo que refleja una disminución de 63 días para cumplir con los pagos respectivos.

Se necesitó un financiamiento de Q 215,374.00, representando una desviación de Q 149,106.00 más de financiamiento con respecto al saldo de Q 66,268.00 según la política establecida.

Tabla 36

Ciclo de conversión del efectivo en montos proyectados, cifras expresadas en quetzales

	2018	2019
Ciclo de conversión en días	39	33
Ciclo de conversión en montos	1,734,985	1,191,158
Ciclo de conversión en la política	1,274,462	629,034

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En la tabla 36, se observa que para el año 2019 se utilizaron 33 días para que se cumpla el retorno de la inversión, con una necesidad de Q 1,191,158.00 para el año 2019 y así cumplir con las obligaciones a corto plazo. En conclusión, las empresas pueden ser financiadas con fuentes internas por la liquidez que presentan las proyecciones presentadas, debido a las estrategias establecidas del numeral 4.2 al 4.2.3.2 de la presente investigación

CONCLUSIONES

1. Se confirmó la hipótesis establecida en la presente investigación, dado que la aplicación de estrategias para la recuperación de las cuentas por cobrar se comprobó, que los métodos utilizados para recuperar el crédito otorgado sirvieron para mejorar la rotación de las cuentas por cobrar en 2.48 veces al año; con una mejora en días de 56 aproximadamente.
2. Después de determinar la situación financiera de las cuentas por cobrar con base en información de estados financieros, análisis de flujos de efectivo, medición de liquidez y el ciclo de conversión del efectivo, se comprobó que las empresas para poder financiarse reflejaron una disminución de Q 22,212.00 en el monto para financiar el inventario, así como la necesidad de tener Q 710,332.00 para financiar los posibles créditos y Q 215,374.00 para las cuentas por pagar.
3. Al analizar el resultado de aplicar estrategias para la recuperación de cuentas por cobrar se determinó que el haber utilizado el método de las cinco "C" del crédito, permitió evaluar a los clientes para evitar el incumplimiento de pago, aunado a la segmentación del inventario por medio del sistema ABC, para ordenar el inventario y cumplir con la entrega de la mercadería en el tiempo estipulado para evitar devoluciones y perder las ventas realizadas.
4. El resultado para la recuperación de cuentas de créditos con base en proyecciones de estados financieros, indicadores de liquidez, análisis de flujos de efectivo y el ciclo de conversión de efectivo se llegó a la conclusión que, hubo una mejora de 6 días en el tiempo para el retorno de la inversión, necesitando Q 1,191,158.00 para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

RECOMENDACIONES

1. Tomar en cuenta los resultados obtenidos en la investigación para ser implementados en las empresas distribuidoras de materiales de construcción, para mejorar la recuperación de las cuentas por cobrar por medio de la evaluación de los estados financieros, índices financieros y ciclos de conversión.
2. Utilizar las estrategias establecidas del numeral 4.2 al 4.2.3.2 de la presente investigación para que las empresas puedan cumplir con el objetivo de recuperar los crédito atrasados en un plazo de 30 días, los montos recuperados sean aprovechados para disminuir los préstamos que puedan surgir por no tener una adecuada recuperación del crédito de los clientes, se aproveche la liquidez existente para mejorar la eficiencia del ciclo de conversión.
3. Aplicar las estrategias establecidas en la presente investigación las cuales servirán para recuperar créditos atrasados y evitar nuevos incumplimientos de pago por parte de los clientes, lo que permitirá a las empresas dedicadas a la venta de materiales de construcción, funcionar con ingresos propios evitando el endeudamiento bancario y el pago tardío de deudas contraídas.
4. Cumplir con el plazo de la recuperación de cuenta por cobrar atrasada, la cual debe realizarse en 30 días, para que las empresas pueden financiarse con fuentes internas por la liquidez que presentan, mejorando el tiempo que se tardan en recuperar la inversión según las proyecciones realizadas.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

1. Córdoba Padilla, M. (2016). Gestión Financiera: incluye referencias a NIC (1,2,7,16,17,33,36 y 40) y NIIF 1, II edición. Bogotá. Ecoe ediciones.
2. Distribuidora Madeca, S.A. [DIMASA]. (2002). Reglamento interno. Guatemala.
3. González Gonzáles, R.M. (2006). Conflicto Social y Traslados del Pueblo de San Miguel Petapa, 1762-18. Licenciada en Historia. Guatemala. Universidad de San Carlos de Guatemala.
4. Guerrero Reyes, J.C., Galindo Alvarado, J.F., (2014). Administración II serie integral por competencias. México D.F.. Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
5. Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C.; y, Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación. México. McGraw-Hill Interamericana. Sexta Edición.
6. Horngren, C.T., Sunden, G.L., Elliott, J.A. (2000). Introducción a la contabilidad financiera 7ma. Edición. México. Pearson Educación.
7. Laurence, G.J. y Chad, Z.J. (2012). Principios de administración financiera, decimosegunda edición. México. Pearson Educación.
8. Levy, L.H.(2008). Planeación Financiera de la Empresa Moderna, Ediciones Fiscales ISEF.
9. Morales Castro, J. A., Morales Castro, A. (2014). Crédito y Cobranza. México, D.F. Grupo Editorial Patria.
10. Orozco Ezrra, (2015). Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa. Ministerio de Economía de Guatemala.

11. Ortiz Uribe, F.G., García Nieto, M. P. (2000). Metodología de la investigación: el proceso y sus técnicas. México, D.F. Editorial Limusa, S.A de C.V.
12. Rey Pombo, J., (2013). Proceso Integral de la actividad comercial. Madrid, España. Ediciones Paraninfo, S.A.
13. Rodríguez Aranday, F. (2017). Finanzas II, Finanzas Corporativas: una propuesta metodológica. México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
14. Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Documentación Vitalino Girón Corado. (2001). Normas para la Elaboración de Bibliografías en Trabajos de Investigación. Licda. Dina Jiménez de Chang. Segunda edición.
15. Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado. (2018). Normativo de Tesis para optar al grado de Maestro en Ciencias.

TESIS:

16. Ramírez Morales, Osbelí Ángel (2014). Propuesta de Infraestructura IP para el Aprovechamiento del Cloud Computing, Telefonía IP y Video Conferencia en una PYME (Tesis de Licenciatura), Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.
17. Noriega Castro, Jamie Verónica (2011). Administración de Cuentas por Cobrar, un Enfoque para la toma de Decisiones en la Industria Maquiladora de Prendas de Vestir en Guatemala (Tesis de Maestría), Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.

18. Aldana Calderón, Ivan Ricardo (2004). Administración de Cuentas por Cobrar en una Empresa Forestal (Tesis de Licenciatura), Universidad Rafael Landívar, Guatemala.

SITIOS DE INTERNET:

19. BMP, Computación. 2016. Construferre. Recuperado de: <http://www.construferre.com/index.php/quienes-somos>.

20. Dolphins Media. 2020. Reinar, S.A.. Historia de la construcción. Recuperado de: <https://www.reinarsa.com/2016/12/09/historia-de-la-construccion/>.

21. García, D, Ravelo Y., Rodríguez S. Sandy (2011). Estrategia para la Administración de las Cuentas por Cobrar. Editorial Académica Española.

22. Materiales diseño y construcción MADYCO, s.f.. Recuperado de: <http://www.actiweb.es/madyco/index.html>.

23. Ñuñoa, S. (2018). Revista EMB Construcción (agosto 2006). Distribución en el mercado de la Construcción, El valor agregado entre proveedor y cliente. Santiago, Chile. One Touch Construcción. Recuperado de: <http://www.emb.cl/construccion/articulo.mvc?xid=1424&edi=64&xit=distribucion-en-el-mercado-de-la-construccion-el-valor-agregado-entre-proveedor-y-cliente>

24. Shopify. 2020. El Arenal. Recuperado de: <https://elarenal.com.gt/pages/about-us>.

25. Stern, L., El-Ansary, A., Coughlan A., Cruz, I. (1998). Canales de comercialización 5ta. Edición. Madrid, España. Prentice Hall.

ANEXOS

Anexo 1

Desglose de la cartera vigente y vencida de crédito para los años 2017, 2018 y 2019.

Empresa	Cartera vigente al 2017		Cartera vencida al 2017		Cartera total al 2017	Cartera vigente 2017	Cartera vencida al 2017					
						0-30	31-60		61-90		90 a más	
1	215,000	42%	295,000	58%	510,000	215,000	70,625	24%	96,875	33%	127,500	43%
2	210,000	43%	275,000	57%	485,000	210,000	76,406	28%	77,344	28%	121,250	44%
3	199,000	44%	255,000	56%	454,000	199,000	63,450	25%	73,385	29%	118,165	46%
4	120,282	34%	230,000	66%	350,282	120,282	40,338	18%	62,092	27%	127,570	55%
	744,282		1,055,000		1,799,282	744,282	250,819		309,696		494,485	

Empresa	Cartera vigente al 2018		Cartera vencida al 2018		Cartera total al 2018	Cartera vigente 2018	Cartera vencida al 2018					
	0-30	31-60	61-90	90 a más			0-30	31-60	61-90	90 a más		
1	221,450	40%	333,850	60%	555,300	221,450	55,483	17%	139,852	42%	138,515	41%
2	6,300	2%	318,250	98%	324,550	6,300	45,597	14%	132,564	42%	140,089	44%
3	5,970	2%	371,566	98%	377,536	5,970	75,214	20%	148,963	40%	147,389	40%
4	3,608	1%	306,900	99%	310,508	3,608	34,785	11%	94,587	31%	177,528	58%
	237,328		1,330,566		1,567,894	237,328	211,079		515,966		603,521	

Empresa	Cartera vigente al 2019		Cartera vencida al 2019		Cartera total al 2019	Cartera vigente 2019	Cartera vencida al 2019					
	0-30	31-60	61-90	90 a más			0-30	31-60	61-90	90 a más		
1	300,189	55%	249,548	45%	549,737	300,189	109,483	44%	80,852	32%	58,515	23%
2	58,041	37%	97,147	63%	155,188	58,041	71,597	74%	15,564	16%	10,089	10%
3	62,108	17%	299,107	83%	361,215	62,108	110,214	37%	97,963	33%	92,389	31%
4	37,120	16%	194,917	84%	232,037	37,120	79,785	41%	60,587	31%	54,528	28%
	457,459		840,718		1,298,177	457,459	371,079		254,966		215,521	

Anexo 2

Cuestionario para el control de cuentas por cobrar

Marque con una X la respuesta que crea conveniente.

1 ¿En la empresa existe un manual para la recuperación de créditos?

Sí
No

Desconoce

2 ¿Si su respuesta fue afirmativa, indique cuando fue su última actualización?

Hace 1 año
Hace 2 años

Hace 3 años
Más de 4 años

3 ¿La empresa cuenta con un departamento específicamente de cobros y créditos?

Sí

No

4 ¿Considera que el departamento de cobros y crédito está cumpliendo con sus funciones?

Sí

No

5 ¿En qué tiempo se realizan auditorías en el departamento de cobros y créditos?

Trimestral
Semestral

Anual
Nunca

6 ¿Hay segregación de funciones entre el personal del departamento de cobros y créditos, y ventas?

Sí

No

7 ¿Cada que tiempo el personal de cobros y créditos es rotado?

Trimestral	<input type="text"/>	Anual	<input type="text"/>
Semestral	<input type="text"/>	Nunca	<input type="text"/>

8 ¿Qué factores internos inciden en la baja recuperación de la cartera de clientes?

Crédito mal otorgado	<input type="text"/>
Personal de cobranza deshonesto	<input type="text"/>
Falta de control en las cuentas vencidas	<input type="text"/>
No se efectúan depósitos de los cobros realizados en el día	<input type="text"/>

9 ¿Ha existido malversación en el manejo de las cuentas por cobrar dentro de la empresa?

Sí	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

10 ¿El personal de ventas está autorizado para realizar cobros?

Sí	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

11 ¿Los valores que cobra el personal de cobros y créditos son recibidos en la empresa de manera oportuna e íntegra?

Sí	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

12 ¿Cuál es el tiempo en que los valores que cobra el personal de cobros y créditos se depositan?

Diario	<input type="text"/>	Semanal	<input type="text"/>
En 2 días	<input type="text"/>	Mensual	<input type="text"/>

13 ¿El cliente recibe notificaciones del valor a pagar antes de la fecha de pago?

Sí	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

14 ¿Existe poco control interno en el departamento de cobros y créditos?

Sí

No

15 ¿La poca gestión en el departamento de cobros y créditos afecta la rentabilidad del negocio a corto plazo?

Poco
Mucho
No afecta

Tabulación del cuestionario para el control de cuentas por cobrar realizada a clientes internos

Personas		Número de Pregunta														
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15
1	Hombre	No		No	No	Anual	No	Nunca	3	Sí	No	No	2 días	No	Sí	Mucho
2	Mujer	Sí	4	No	No	Anual	No	Nunca	4	No	No	Sí	Diario	No	Sí	Mucho
3	Mujer	Sí	4	No	No	Anual	No	Nunca	3	No	No	Sí	Diario	No	Sí	Mucho
4	Hombre	Desconoce		No	No	Anual	No	Nunca	1	Sí	No	Sí	Diario	No	Sí	Mucho
5	Hombre	Desconoce		No	No	Anual	No	Nunca	3	No	No	Sí	Diario	No	Sí	Mucho
6	Hombre	Sí	4	No	Sí	Anual	Sí	Nunca	3	No	No	Sí	Diario	Sí	No	Poco
7	Mujer	Sí	3	Sí	No	Semestral	No	Nunca	3	No	No	Sí	2 días	No	Sí	Mucho
8	Hombre	Sí	3	Sí	Sí	Semestral	Sí	Nunca	4	No	No	Sí	2 días	Sí	No	Poco
9	Mujer	Sí	3	Sí	Sí	Semestral	Sí	Nunca	3	No	No	Sí	2 días	Sí	No	Poco
10	Mujer	Desconoce		Sí	No	Semestral	No	Nunca	1	No	No	Sí	2 días	No	Sí	Mucho
11	Hombre	Desconoce		Sí	No	Semestral	No	Nunca	4	No	No	Sí	2 días	No	Sí	Mucho
12	Mujer	Sí	3	Sí	Sí	Semestral	Sí	Nunca	1	No	No	Sí	2 días	Sí	No	Poco
13	Hombre	No		Sí	No	Nunca	No	Nunca	1	Sí	No	No	Diario	No	Sí	Mucho
14	Hombre	No		Sí	No	Nunca	No	Nunca	3	No	No	Sí	Diario	No	No	Mucho
15	Mujer	No		Sí	No	Nunca	Sí	Nunca	4	Sí	No	No	Diario	No	Sí	Mucho
16	Mujer	No		Sí	No	Nunca	No	Nunca	3	No	No	Sí	Diario	No	No	Mucho
17	Hombre	No		Sí	No	Nunca	No	Nunca	3	No	No	Sí	Diario	No	No	Mucho
18	Hombre	No		Sí	No	Nunca	Sí	Nunca	1	Sí	No	No	Diario	No	Sí	Mucho
19	Hombre	Desconoce		No	No	Nunca	Sí	Nunca	3	Sí	No	No	Semanal	No	Sí	Mucho
20	Mujer	Sí	4	No	No	Nunca	No	Nunca	4	No	No	Sí	Semanal	No	Sí	Mucho
21	Hombre	Sí	4	No	No	Nunca	No	Nunca	3	No	No	Sí	Semanal	No	Sí	Mucho
22	Mujer	Sí	4	No	No	Nunca	No	Nunca	3	No	No	Sí	Semanal	No	Sí	Mucho
23	Mujer	Desconoce		No	No	Nunca	Sí	Nunca	3	No	No	Sí	Semanal	Sí	No	Poco
24	Hombre	Sí	4	No	Sí	Nunca	Sí	Nunca	3	No	No	Sí	Semanal	Sí	No	Poco

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Anexo 3

Pasos que se deben aplicar para el control interno de las cuentas por cobrar, ya sea en moneda nacional o extranjera.



Anexo 4

Formulario para solicitar crédito.

FORMULARIO DE CRÉDITO			
FECHA Año ____ Mes ____ Día ____			Nº DE CRÉDITO _____
1. INFORMACIÓN PERSONAL			
T.D. N°	Nombres		Apellidos
Dirección actual de residencia		Barrio	Ciudad
Teléfono residencia	Teléfono celular	Correo electrónico	
Nombre de la empresa	Dependencia DISSEN <input type="checkbox"/> FAMILIA <input type="checkbox"/> PGP <input type="checkbox"/> VOTRE <input type="checkbox"/> OTRO <input type="checkbox"/> Cual _____		
Teléfono dependencia		Cargo	
2. REFERENCIA			
Nombres			Ciudad
Dirección de residencia		Teléfono residencia	Teléfono celular
3. REFERENCIA PERSONAL			
Nombres		Ciudad	Teléfono residencia
Dirección de residencia		Teléfono celular	
4. INFORMACIÓN SOBRE EL CRÉDITO			
Valor Solicitado	Plazo (Meses) 12 <input type="checkbox"/> 18 <input type="checkbox"/> Otro inferior a los anteriores <input type="checkbox"/> Cual _____		Periodicidad Quincenal

AUTORIZACION

Declaro que la información suministrada en esta solicitud concuerda con la realidad y asumimos plena responsabilidad por la veracidad de la misma. Autorizo irrevocablemente a FESIMER, o a quien esta designe, para que verifique, procese, administre, archive, reporte, consulte y transmita información comercial y financiera que sobre el (los) suscrito (s), reciba, recolecte, o consulte a tercero (s) y/o centrales de riesgos.

En caso de ser aprobada mi solicitud, autorizo bajo mi absoluta responsabilidad, consignar el valor aprobado a mi cuenta de nómina matriculada en S.I.MER S.A.S

Nombre: _____

Nº de documento de identidad: _____ de _____

Firma: _____

Anexo 5

Universo y muestra de empresas distribuidoras de materiales de construcción utilizadas en la presente investigación.

Universo y muestra de distribuidoras de materiales de construcción en San Miguel Petapa			
	No. De facturas emitidas al mes	Nombre	Dirección
1	300	Distribuidora y Ferretería El Arenal	23 calle 19-53 zona 7 San Miguel Petapa, Villa Hermosa I, sector 11
2	300	Construferre	0 av. 3-25 Los Álamos, San Miguel Petapa
3	300	Distribuidora Madeca, S.A.	0 av. 3-87 zona 6 Los Álamos, San Miguel Petapa
4	300	Materiales, diseño y construcción MADYCO	Local 14, Centro Comercial Paseo Villa Hermosa, 23 calle 18-96 zona 07 San Miguel Petapa
5	250	Monolit San Miguel	9 calle San Miguel Petapa, Diagonal 6 2-05
6	250	Ferromax San Miguel Petapa	Calle Real av. 0 ruta principal entre Villa Nueva y San Miguel Petapa
7	250	Distribuidora El Diamante	Calle Real 0-67 San Miguel Petapa
8	200	Importadora de Materiales de Centroamerica (IMCA)	7a. Calle 01-82 zona 4 Portal Santa Ines Petapa, San Miguel Petapa
9	150	Duracreto	L. 14 Caserío El Frutal zona 8 San Miguel Petapa
10	75	Fábrica de Blocks Los Picapiedras	Ciudad Real 21-90 zona 10 San Miguel Petapa
11	75	Promacosa	Planta San Miguel Petapa
12	50	Brasileña, S.A.	Lote 2 manz. K zona 3 Res Eucaliptos San Miguel Petapa
13	50	Constructora Precisa	1av. 6-86 zona 3 San Miguel Petapa
14	50	Presolsa	San Miguel Petapa, 1av. A 6-72 zona 6 Los Álamos

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Anexo 6

Estados Financieros de las empresas objeto de estudio para los años 2017, 2018 y 2019, el año 2020 no fue tomado en cuenta por los problemas ocasionados por la pandemia Covid-19, tiempo en el cual muchas empresas detuvieron sus actividades diarias.

Estado de situación financiera 2017

	2017	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
Activo					
Corriente					
Efectivo y equivalentes al efectivo	841,716	294,601	235,680	185,178	126,257
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1,799,282	629,749	503,799	395,842	269,892
Inventarios	798,156	279,354	223,484	175,594	119,723
Total activo corriente	3,439,154	1,203,704	962,963	756,614	515,873
No corriente					
Propiedad, planta y equipo	805,806	282,032	225,626	177,277	120,871
Inversiones	964,301	337,505	270,004	212,146	144,645
Total activo no corriente	1,770,107	619,538	495,630	389,424	265,516
Total active	5,209,261	1,823,241	1,458,593	1,146,037	781,389

	2017	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
Pasivo					
Corriente					
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	1,680,276	588,097	470,477	369,661	252,041
Otros pasivos	306,952	107,433	85,947	67,529	46,043
Pasivos por impuestos	82,714	28,950	23,160	18,197	12,407
Total pasivo corriente	2,069,942	724,480	579,584	455,387	310,491
No corriente					
Préstamos por pagar largo plazo	750,000	262,500	210,000	165,000	112,500
Total pasivo no corriente	750,000	262,500	210,000	165,000	112,500
Total pasivo	2,819,942	986,980	789,584	620,387	422,991
Patrimonio					
Capital suscrito y pagado	1,300,000	455,000	364,000	286,000	195,000
Reserva legal	258,435	90,452	72,362	56,856	38,765
Resultado del ejercicio	248,143	86,850	69,480	54,591	37,221
Utilidades acumuladas	582,741	203,959	163,167	128,203	87,411
Total patrimonios	2,389,319	836,262	669,009	525,650	358,398
Total patrimonio y pasivos	5,209,261	1,823,241	1,458,593	1,146,037	781,389

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Estados de Resultados 2017

	2,017	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
Ingreso de actividades ordinarias	6,620,650	2,317,228	1,853,782	1,456,543	993,097
Costos de ventas	3,842,992	1,345,047	1,076,038	845,458	576,449
Ganancia bruta	2,777,658	972,181	777,744	611,085	416,648
Gastos administrativos	934,149	326,952	261,562	205,513	140,122
Gastos de bodega	967,099	338,485	270,788	212,762	145,064
Depreciaciones	268,602	94,011	75,209	59,092	40,290
Ganancia en operación	607,808	212,733	170,186	133,718	91,172
Gastos financieros	276,951	96,933	77,546	60,929	41,543
Utilidad antes de impuesto	330,857	115,800	92,640	72,788	49,629
ISR	82,714	28,950	23,160	18,197	12,407
Resultado del ejercicio	248,143	86,850	69,480	54,591	37,222

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Estado de situación financiera 2018

	2,018	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
Ingreso de actividades ordinarias	6,193,677	2,167,787	1,734,230	1,362,609	929,051
Costos de ventas	3,448,601	1,207,010	965,609	758,692	517,290
Ganancia bruta	2,745,076	960,777	768,621	603,917	411,761
Gastos administrativos	980,806	343,282	274,626	215,777	147,121
Gastos de bodega	996,472	348,765	279,012	219,224	149,471
Depreciaciones	273,470	95,714	76,572	60,163	41,021
Ganancia en operación	494,328	173,016	138,411	108,753	74,148
Gastos financieros	322,345	112,821	90,257	70,916	48,351
Utilidad antes de impuesto	171,983	60,195	48,154	37,837	25,797
ISR	42,996	15,049	12,039	9,459	6,449
Resultado del ejercicio	128,987	45,146	36,115	28,378	19,348

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	
Pasivo					
Corriente					
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	1,746,993	611,448	489,158	384,338	262,049
Otros pasivos	412,401	144,340	115,472	90,728	61,860
Pasivos por impuestos	42,996	15,049	12,039	9,459	6,449
Total pasivo corriente	2,202,390	770,837	616,669	484,526	330,359
No corriente					
Préstamos por pagar largo plazo	870,853	304,798	243,839	191,588	130,628
Total pasivo no corriente	870,853	304,798	243,839	191,588	130,628
Total pasivo	3,073,243	1,075,635	860,508	676,113	460,986
Patrimonio					
Capital suscrito y pagado	1,300,000	455,000	364,000	286,000	195,000
Reserva legal	258,435	90,452	72,362	56,856	38,765
Resultado del ejercicio	128,987	45,145	36,116	28,377	19,348
Utilidades acumuladas	830,885	290,810	232,648	182,795	124,633
Total patrimonios	2,518,307	881,407	705,126	554,028	377,746
Total patrimonio y pasivos	5,591,550	1,957,042	1,565,634	1,230,141	838,732

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Estados de Resultados 2018

	2018	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
Ingreso de actividades ordinarias	6,193,677	2,167,787	1,734,230	1,362,609	929,052
Costos de ventas	3,448,601	1,207,010	965,608	758,692	517,290
Ganancia bruta	2,745,076	960,777	768,621	603,917	411,761
Gastos administrativos	980,806	343,282	274,626	215,777	147,121
Gastos de bodega	996,472	348,765	279,012	219,224	149,471
Depreciaciones	273,470	95,714	76,572	60,163	41,020
Ganancia en operación	494,328	173,015	138,412	108,752	74,149
Gastos financieros	322,345	112,821	90,257	70,916	48,352
Utilidad antes de impuesto	171,983	60,194	48,155	37,836	25,797
ISR	42,996	15,049	12,039	9,459	6,449
Resultado del ejercicio	128,987	45,146	36,116	28,377	19,348

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Estado de situación financiera 2019

	2019	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
Activo					
Corriente					
Efectivo y equivalentes al efectivo	1,412,633	494,422	395,537	310,779	211,895
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1,298,177	454,362	363,490	285,599	194,727
Inventarios	874,271	305,995	244,796	192,340	131,141
Total activo corriente	3,585,081	1,254,778	1,003,823	788,718	537,762
No corriente					
Propiedad, planta y equipo	842,909	295,018	236,015	185,440	126,436
Inversiones	1,100,345	385,121	308,097	242,076	165,052
Total activo no corriente	1,943,254	680,139	544,111	427,516	291,488
Total activo	5,528,335	1,934,917	1,547,934	1,216,234	829,250

	2019	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
Pasivo					
Corriente					
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	1,232,590	431,407	345,125	271,170	184,889
Otros pasivos	407,402	142,591	114,073	89,628	61,110
Pasivos por impuestos	119,818	41,936	33,549	26,360	17,973
Total pasivo corriente	1,759,810	615,933	492,747	387,158	263,971
No corriente					
Préstamos por pagar largo plazo	890,765	311,768	249,414	195,968	133,615
Total pasivo no corriente	890,765	311,768	249,414	195,968	133,615
Total pasivo	2,650,575	927,701	742,161	583,126	397,586
Patrimonio					
Capital suscrito y pagado	1,300,000	455,000	364,000	286,000	195,000
Reserva legal	258,435	90,452	72,362	56,856	38,765
Resultado del ejercicio	359,453	125,808	100,647	79,080	53,918
Utilidades acumuladas	959,872	335,955	268,764	211,172	143,981
Total patrimonios	2,877,760	1,007,216	805,773	633,107	431,664
Total patrimonio y pasivos	5,528,335	1,934,917	1,547,934	1,216,234	829,250

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Estados de Resultados 2019

	2,019	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
Ingreso de actividades ordinarias	7,054,135	2,468,947	1,975,158	1,551,910	1,058,120
Costos de ventas	3,925,872	1,374,055	1,099,244	863,692	588,881
Ganancia bruta	3,128,263	1,094,892	875,914	688,218	469,239
Gastos administrativos	990,616	346,716	277,372	217,936	148,592
Gastos de bodega	1,005,062	351,772	281,417	221,114	150,759
Depreciaciones	280,970	98,339	78,672	61,813	42,146
Ganancia en operación	851,615	298,065	238,453	187,355	127,742
Gastos financieros	372,345	130,321	104,256	81,916	55,852
Utilidad antes de impuesto	479,270	167,744	134,197	105,439	71,890
ISR	119,818	41,936	33,549	26,360	17,973
Resultado del ejercicio	359,452	125,808	100,648	79,079	53,917

Fuente. Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Estado de situación financiera.....	30
Tabla 2: Estado de resultados.....	32
Tabla 3: Estado de flujo de efectivo	34
Tabla 4: Capital de trabajo	36
Tabla 5: Índice de solvencia.....	37
Tabla 6: Prueba ácida	38
Tabla 7: Rotación de inventarios	39
Tabla 8: Días para vender inventario	40
Tabla 9: Rotación de cuentas por cobrar	40
Tabla 10: Días para recuperar las cuentas por cobrar	41
Tabla 11: Rotación de las cuentas por pagar	42
Tabla 12: Rotación de cuentas por pagar en días.....	43
Tabla 13: Ciclo de conversión del efectivo en días	44
Tabla 14: Cálculo del ciclo de inventario en montos	45
Tabla 15: Cálculo de las cuentas por cobrar en montos	46
Tabla 16: Cálculo de las cuentas por pagar en montos	47
Tabla 17: Ciclo de conversión dle efectivo en montos	48
Tabla 18: Análisis de clientes con las cinco "C" del crédito.....	52

Tabla 19: Descuento por pronto pago	54
Tabla 20: Estado de situación financiera proyectado	62
Tabla 21: Estado de resultados proyectado	64
Tabla 22: Estado de flujo de efectivo proyectado.....	65
Tabla 23: Capital de trabajo proyectado.....	67
Tabla 24: Índice de solvencia proyectado	68
Tabla 25: Prueba ácida proyectada.....	69
Tabla 26: Rotación de inventarios proyectada	70
Tabla 27. Días para vender inventario proyectado.....	70
Tabla 28: Rotación de cuentas por cobrar proyectada	71
Tabla 29: Días para recuperar las cuentas por cobrar proyectada.....	71
Tabla 30: Rotación de las cuentas por pagar proyectado	72
Tabla 31: Rotación de cuentas por pagar en días proyectado	73
Tabla 32: Ciclo de conversión del efectivo en días proyectado.....	74
Tabla 33: Cálculo del ciclo de inventario en montos proyectados.....	75
Tabla 34: Cálculo de las cuentas por cobrar en montos proyectados	76
Tabla 35: Cálculo de las cuentas por pagar en montos proyectados	77
Tabla 36: Ciclo de conversión del efectivo en montos proyectados	78