

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



**EVALUACIÓN FINANCIERA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS  
POR COBRAR COMERCIALES EN LAS EMPRESAS MAQUILADORAS  
DEDICADAS A LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL MUNICIPIO  
DE GUATEMALA**

**LICENCIADO EDMUNDO SACARIAS CAX AJVIX**

**GUATEMALA, AGOSTO DE 2021**

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



**EVALUACIÓN FINANCIERA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS  
POR COBRAR COMERCIALES EN LAS EMPRESAS MAQUILADORAS  
DEDICADAS A LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL MUNICIPIO  
DE GUATEMALA**

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

**ASESOR: LICDA. MSc. ROSA FERDINANDA SOLÍS MONROY**

**AUTOR: LIC. EDMUNDO SACARIAS CAX AJVIX**

**GUATEMALA, AGOSTO DE 2021**

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

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán  
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales  
Vocal Primero: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez  
Vocal Segundo: Dr. Byron Giovanni Mejía Victorio  
Vocal Tercero: Vacante  
Vocal Cuarto: BR. CC. LL. Silvia María Oviedo Zacarías  
Vocal Quinto: P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

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 "s-8"  
Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica

J.D-TG. No. 0739-2021  
Guatemala, 17 de septiembre del 2021

Estudiante  
Edmundo Sacarías Cax Ajvix  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estudiante:

Para su conocimiento y efectos le transcribo el Punto Quinto, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 21-2021, de la sesión celebrada por Junta Directiva el 13 de septiembre de 2021, 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 de las Escuelas de Economía, 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 de los Jurados Examinadores y los expedientes académicos.

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

ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
Solicitudes de Impresión 2021. Maestrías en Ciencias, plan normal  
**Maestría en Administración Financiera**

...

	Nombre	Registro Académico	Título de Tesis
Ref. 44- 2021	<u>Edmundo Sacarías Cax Ajvix</u>	<u>200018951</u>	EVALUACIÓN FINANCIERA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES EN LAS EMPRESAS MAQUILADORAS DEDICADAS A LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA

...

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

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





## ACTA No. AF-JN-008-2021

De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el **3 de Marzo de 2021**, a las **18:30** horas para practicar el **EXAMEN GENERAL DE TESIS** del Licenciado **Edmundo Sacarías Cax Ajvíx**, carné No. **200018951**, 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 SEPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado **"EVALUACIÓN FINANCIERA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES EN LAS EMPRESAS MAQUILADORAS DEDICADAS A LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL MUNICIPIO 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 el 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 3 días del mes de Marzo del año dos mil veintiuno.




Dr. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez  
Presidente



MSc. Hugo Armando Méndez Arce  
Secretario



MSc. Armando Melgar Retolaza  
Vocal



Lic. Edmundo Sacarías Cax Ajvíx  
Postulante

## **AGRADECIMIENTOS**

El trabajo de investigación realizado, lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y por la sabiduría que me da para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados, estas palabras son para ustedes. A mis padres por todo su amor y confianza que siempre me han brindado y a todas las personas que hicieron posible esta investigación y que de alguna manera estuvieron conmigo en los momentos difíciles, alegres y tristes.

Reservo este espacio a mí querida familia y amigos, especialmente a:

- A MIS PADRES:** Regino Cax Chávez  
Catarina Ajvix Pirir
- A MI ESPOSA:** Amalia Gertrudis Sian Chávez
- A MIS HIJOS:** Evelyn Mariela  
+ Daniel Mateo (Q.E.P.D)
- A MIS HERMANOS** Juan Ricardo, Ana Isabel, César Eduardo, Elvira y María Susana
- A MIS CUÑADOS** Olivia Sián y Humberto Sián
- A MIS AMIGOS** Rudy Méndez, Amalia del Carmen, Ana Corina, Rocael Sánchez y Laila Miranda.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por esas experiencias que enriquecen mis conocimientos.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por educarme y formarme académicamente frente a un mundo retador (...), pero ante todo: *“Id y enseñad”*.

## CONTENIDO

RESUMEN .....	i
INTRODUCCIÓN .....	iii
1. ANTECEDENTES.....	1
1.1 Sector industrial de maquila en Guatemala .....	1
1.2 Situación económica del sector industrial de maquilas en Guatemala .....	2
1.3 Beneficios e incentivos fiscales en Guatemala para el sector industrial de maquilas .....	7
2. MARCO TEÓRICO .....	8
2.1 Maquila .....	8
2.2 Administración .....	8
2.3 El concepto de las cuentas por cobrar comerciales.....	8
2.4 Clasificación de las cuentas por cobrar comerciales .....	9
2.5 Administración de las cuentas por cobrar comerciales .....	9
2.6 Objetivo de la administración de las cuentas por cobrar comerciales .....	9
2.6.1 Selección y estándares del crédito comercial .....	9
2.7 Análisis del crédito comercial.....	10
2.8 Las políticas de las cuentas por cobrar comerciales .....	10
2.9 Política de cobranza en las cuentas por cobrar comerciales .....	12

2.9.1	El descuento por pronto pago.....	13
2.9.2	Período del crédito.....	13
2.9.3	Inversión en las cuentas por cobrar comerciales.....	14
2.9.4	Gastos por cuentas incobrables .....	14
2.10	Técnicas en la administración del crédito comercial.....	15
2.11	Análisis financiero.....	15
2.12	Razones financieras .....	16
2.13	Determinación de la antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales ....	20
2.14	Cambios en las políticas de crédito y sus efectos .....	20
2.14.1	Procedimientos para evaluar cambios en políticas de crédito .....	21
2.14.2	Efectos financieros de los cambios en políticas de crédito.....	22
2.15	Aspectos legales relacionados con los créditos comerciales.....	22
2.15.1	Las cuentas incobrables .....	23
2.15.2	Estimación de cuentas incobrables .....	23
3.	METODOLOGÍA.....	24
3.1	Definición del problema .....	24
3.1.1	Punto de vista.....	25
3.2	Delimitación del problema.....	25
3.3	Unidad de análisis .....	25



3.3.1	Período a investigar .....	26
3.3.2	Ámbito geográfico .....	26
3.4	Objetivos .....	26
3.4.1	Objetivo general .....	26
3.4.2	Objetivos específicos .....	26
3.5	Hipótesis .....	27
3.5.1	Especificación de variables .....	27
3.6	Método científico .....	28
3.6.1	Universo y muestra .....	29
3.6.1.1	Casos tipo .....	29
3.7	Técnicas de investigación aplicadas .....	29
4.	ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO ADMINISTRATIVO .....	31
4.1	Generalidades de las maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir .....	31
4.2	Análisis vertical de los estados financieros de las empresas de maquila ...	34
4.3	Análisis de los indicadores financieros relacionados por las cuentas por cobrar comerciales .....	53
4.3.1	Razón de efectivo o circulante .....	53
4.3.2	Participación de las cuentas por cobrar frente a los Activos corrientes .....	55

4.3.3	Prueba ácida o razón rápida.....	56
4.3.4	Rotación de activos fijos .....	57
4.3.5	Razón de deuda .....	58
4.3.6	Rendimiento de los activos totales (ROA) .....	59
4.3.7	Crecimiento de las ventas.....	60
4.3.8	Crecimiento de las ventas al crédito .....	61
4.3.9	Rotación de las cuentas por cobrar comerciales .....	62
4.3.10	Período promedio de cobro o días crédito .....	64
4.3.11	Período promedio de pago a proveedores.....	66
4.3.12	Inversión promedio en las cuentas por cobrar .....	68
4.3.13	Tasa de rendimiento sobre la inversión de accionistas.....	69
4.3.14	Tasas de rendimiento sobre la inversión de las ventas al crédito .....	71
4.4	Análisis de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar .....	72
4.4.1	Costo de las cuentas por cobrar con riesgo de cobro.....	81
4.4.2	Estimación de cuentas incobrables .....	83
4.5	Análisis de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas de maquila .....	84
4.5.1	Políticas de crédito y cobro en las empresas analizadas.....	86
4.5.2	Debilidades encontradas en la administración de las cuentas por cobrar comerciales.....	87

4.5.3	Procedimientos en las cuentas por cobrar comerciales.....	88
4.5.4	Razones de incremento de las cuentas por cobrar.....	90
4.6	Análisis FODA .....	90
4.7	Análisis de las políticas de crédito y cobro y el efecto financiero que producen, con la implementación de créditos flexibles, para una administración eficiente en las cuentas por cobrar en las empresas de maquila .....	92
4.7.1	Evaluación de las políticas o normas en la administración de las cuentas por cobrar.....	92
4.7.2	Estructura y organización departamental de las empresas analizadas .....	93
4.7.3	Políticas para el otorgamiento y gestión de crédito .....	94
4.7.4	Evaluación crediticia y otorgamiento del crédito.....	95
4.7.5	Seguimiento a la cobranza ordinaria .....	95
4.7.6	Evaluación del desempeño.....	95
4.8	Propuesta por medio de escenarios, de los cambios en las políticas de crédito y sus efectos financieros.....	96
4.8.1	Escenario de 30 días crédito .....	97
4.8.2	Escenario de 75 días crédito .....	111
4.8.3	Escenario de 90 días crédito .....	126
4.8.4	Resumen de los resultados para proponer el escenario conveniente en las empresas de maquila .....	140

4.9 Propuesta de una política de descuento por pronto pago en las empresas de maquila.....	146
CONCLUSIONES.....	159
RECOMENDACIONES .....	161
BIBLIOGRAFÍA .....	163
ANEXOS .....	169
LISTA DE TABLAS.....	185
LISTA DE FIGURAS .....	190

## RESUMEN

En Guatemala, el sector de vestuario y textiles, conocida como maquilas, es la principal exportadora del país, es un sector competitivo y dinámico en la economía nacional, contribuye al crecimiento económico del país. Representa una de las principales fuentes de empleo formal y de inversión extranjera directa.

El crecimiento del sector ha sido acelerado y de fuerte competencia, que para mantener sus clientes y conseguir otros, han otorgado créditos sin las condiciones y garantías mínimas, dificultando el desempeño de la administración del crédito, en virtud que no existen políticas y procedimientos funcionales, ni la aplicación de una evaluación financiera. Esto ha ocasionado, en los períodos 2016, 2017 y 2018, que el sector presente saldos morosos y riesgos de cuentas incobrables.

El problema de investigación planteado genera la siguiente pregunta: ¿Cuál es el resultado de la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala?

La propuesta de solución que se plantea al problema de investigación, consiste en realizar una evaluación financiera a la administración de las cuentas por cobrar comerciales, por medio un diagnóstico que demuestre la situación real de las cartera, tales como: Antigüedad de saldos, Rotación de las cuentas por cobrar, período promedio de cobro, costo de las cuentas incobrables y la inversión promedio, así como la evaluación de las políticas de crédito y cobro.

El presente trabajo de investigación, consiste en la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en el sector de maquilas, en el cual se utilizó el método científico con un enfoque cuantitativo y alcance correlacional, se abordó el proceso de investigación metodológico que incluyó la definición del problema, generación de objetivos, la construcción del marco teórico para la investigación específica, formulándose una hipótesis y las fases de

investigación de campo para la recopilación, procesamiento y análisis de la información, que permitieran la comprobación de la hipótesis planteada.

Los resultados más importantes y principales conclusiones de la investigación realizada se presentan a continuación.

La evaluación financiera aplicada en las empresas de maquila, determinó que en los períodos 2016, 2017 y 2018, las cuentas por cobrar comerciales, se encuentran descuidadas, con ciertas políticas que no son funcionales. Al cierre fiscal 2018, se evidenció que el 55% de la cartera en la empresa Global Textil, S. A., 54% en Egomoda, S. A. y 58% en Solutions Textil, S. A., se encuentran vencidas. Las rotaciones de cartera, se posicionaron para el período 2018 en 6.47, 5.89 y 5.75 veces, respectivamente, en los períodos anteriores evaluados la situación fue similar, según resultados presentados en la tabla 18.

Las tasas de rendimiento sobre inversión para las empresas Global Textil, S. A., Egomoda, S. A. y Solutions Textil, S. A., se posicionaron en el año 2018 en 22.55%, 24.19% y 22.55%, del cual el 18.04%, 18.62% y 15.79%, respectivamente, fueron aportadas por las ventas al crédito, demostrando así la rentabilidad que los créditos otorgados le producen a las empresas de maquila, para los períodos anteriores evaluados el comportamiento porcentual fue variado; es decir, con altas y bajas, según resultados que muestran las tablas 22 y 23.

La flexibilización de las políticas de crédito al cierre fiscal del año 2018, diseñadas mediante los escenarios de 30, 75 y 90 días crédito, ha logrado demostrar a las empresas de maquila, que las inversiones realizadas en las ventas al crédito, se pueden recuperar con ganancias adicionales, conforme a las opciones a implementar, así como el descuento por pronto pago, diseñado en un 5%, el cual puede estimular a los clientes a realizar los pagos en el menor tiempo posible, contribuyendo a la reducción del período promedio de cobro y al riesgo de cuentas incobrables determinado.

## INTRODUCCIÓN

La industria de vestuario y textiles en el municipio de Guatemala, conocida comúnmente como el sector de maquilas, que es el objeto de estudio en la presente investigación, tiene un gran impacto en la economía nacional, principalmente en la generación del empleo, intercambio tecnológico y el ingreso de divisas, contribuyen considerablemente al crecimiento económico y desarrollo del país, representando al cierre del año 2018, el 8.9% de la producción nacional (PIB).

El sector de maquila y sus empresas han tenido un crecimiento acelerado y de aceptación, tanto local como en el extranjero, lo cual estimula una fuerte competencia entre ellas, que para mantener el nivel de ingresos o el incremento de este; se han visto en la necesidad de ofrecer créditos comerciales. Estas ventas se han otorgado sin más garantías que la promesa de pago en un plazo determinado. Esta modalidad, ha requerido de una administración que vele por la misma, para que las ventas se conviertan en efectivo en un plazo menor posible; sin embargo, ante el crecimiento constante y el otorgamiento desenfrenado, las empresas de maquila, están afrontando ciertas dificultades con la administración de la cartera de créditos comerciales, deficiencias que se derivan de la falta de control, de políticas que no están definidas y normadas de acuerdo a las necesidades de las empresas; además, de la falta de una evaluación financiera que permita revelar el estado real de las cuentas por cobrar. Esto ha ocasionado incumplimiento a los objetivos financieros de las empresas del sector, durante los períodos 2016, 2017 y 2018, provocando morosidad y la posible pérdida por cuentas de dudoso cobro. El problema de investigación plantea la siguiente pregunta: ¿Cuál es el resultado de la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala?

La propuesta de solución que se plantea al problema de investigación, es la realización de una evaluación financiera a la administración de las cuentas por cobrar comerciales, por medio de un diagnóstico que demuestre la situación financiera real de la cartera, tales como: Antigüedad de saldos, rotación de las cuentas por cobrar, período promedio de cobro, costo de las cuentas incobrables y la inversión promedio en las cuentas por cobrar. Asimismo, la evaluación a las políticas de crédito y cobro, para determinar si son funcionales al sector objeto de estudio y proponer los cambios necesarios para que puedan contribuir a las rentabilidades de las empresas.

El objetivo general de la investigación, contenido en este informe, es el siguiente: Realizar la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir, para determinar el bajo desempeño de la gestión administrativa y financiera.

Los objetivos específicos, planteados en esta investigación, fueron los siguientes: Efectuar un diagnóstico administrativo a las cuentas por cobrar comerciales en el sector de maquilas dedicadas a la confección de prendas de vestir; Medir la situación financiera de las cuentas por cobrar comerciales, con base a las razones financieras, en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir, para identificar riesgos y encontrar las propuestas de solución; Evaluar las políticas de crédito y cobro, para proponer cambios que beneficien la administración de cuentas por cobrar y que causen un efecto positivo en las utilidades de las empresas de maquila; Evidenciar por medio de escenarios el efecto financiero que producen los cambios en las políticas de crédito y cobro, en la administración de las cuentas por cobrar.

La hipótesis formulada, como solución al problema planteado es: La Evaluación financiera y los cambios de la administración de cuentas por cobrar comerciales,



inciden positivamente en las utilidades de las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir.

La presente tesis está estructurada por capítulos: El capítulo Uno, contiene los antecedentes del sector de maquilas en Guatemala, situación actual, entorno económico y los beneficios e incentivos fiscales.

El capítulo Dos, Marco Teórico, contiene la exposición y análisis, las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar el tema de evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir y la propuesta de solución al problema.

El capítulo Tres, detalla la metodología utilizada para la elaboración de este trabajo de investigación.

El capítulo Cuatro, desarrolla el análisis y discusión de los resultados del diagnóstico financiero administrativo las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir, detalla la generalidad de las empresas tomadas como muestra para la investigación, análisis horizontal y vertical de los estados financieros, para la determinación de la situación económica.

Así también, desarrolla el análisis de los indicadores financieros, relacionado a las cuentas por cobrar comerciales de las empresas maquiladoras objetos de estudio, cuyos resultados muestran la situación económica; asimismo, contiene los resultados determinados de la antigüedad de saldos, costos de los créditos otorgados, riesgos de cobro y el tratamiento de la estimación de cuentas incobrables.

Realiza una breve descripción del análisis de la administración de las cuentas por cobrar comerciales, en las empresas maquiladoras analizadas del sector y detalla

las políticas de crédito evaluadas, debilidades de la administración, procedimientos y las causas del incremento de los créditos; asimismo, detalla de forma general un análisis FODA.

Para concluir, describe las políticas de crédito y cobro y el efecto financiero que producen los cambios, con la implementación de créditos flexibles, para una administración eficiente en las cuentas por cobrar de las empresas de maquila, en síntesis contiene la propuesta de mejora realizada por medio de escenarios, que incluye cambios en las políticas, que contribuyen a la optimización del capital de inversión.

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

## **1. ANTECEDENTES**

Los antecedentes constituyen el inicio del proceso de investigación, en virtud que revelan el marco referencial teórico y empírico relacionado con la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala

### **1.1 Sector industrial de maquila en Guatemala**

Petersen (2003), explica que el surgimiento del sector industrial de la maquila en Guatemala a inicio de los años ochenta, implicó un auge en la generación de empleos principalmente para mujeres en las fábricas, especialmente en la ciudad capital y sus alrededores. La mayoría de los trabajadores de las maquilas son mujeres, debido a una combinación de preferencia de los empleadores, por una mano de obra femenina.

El sector de la maquila en Guatemala, presentó una alternativa al trabajo de casa particular para miles de mujeres. Petersen (2003), indica los primeros años la fuerza laboral de las maquilas se engrosó principalmente con mujeres ladinas y urbanas, las mujeres y los hombres indígenas de zonas rurales tienen cada vez más presencia en las fábricas y han aportado no sólo mejoras económicas, sino también mayor libertad y oportunidades para mejorar sus vidas.

Según el Manual de Fiscalización No. 12 de maquilas (2006), a mediados de la década de los sesenta se creó la primera Ley para la industria de ensamble y la exportación y fue para promover a las empresas exportadoras, conocidas como el sector de las maquiladoras, estableciéndose firmemente en Guatemala hasta mediados de la década de los ochenta.

La Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala (2018), conocida como Vestex, indica con el surgimiento del sector industrial de la maquila

en Guatemala, cobró mayor auge a inicios de los años ochenta, presentó una alternativa para el país, creando espacios que motivaran la inversión y con ello la creación de fuentes de trabajo. Mediante la creación del Decreto No. 29-89 se promulgó la primera ley denominada: “Ley de Fomento y Desarrollo a la Actividad Exportadora y de Maquila”, otorgando a las empresas calificadas bajo esta Ley, incentivos fiscales.

Las fábricas del sector conocen las necesidades de los clientes y las satisfacen, ofreciendo calidad y rapidez, por medio de productos y servicios con un alto valor agregado, según la Asociación Guatemalteca de Exportaciones -AGEXPORT- (2019), han tenido un crecimiento acelerado y aceptación; sin embargo, debido a la fuerte competencia entre ellas, se han visto en la necesidad de ofrecer créditos comerciales, lo cual es nueva modalidad de aumentar sus ingresos.

## **1.2 Situación económica del sector industrial de maquilas en Guatemala**

La Comisión de Vestuario y Textil (2018), conocida como Vestex, explica que en el sector de maquilas, la especialidad es la confección de prendas de vestir por líneas de producción, por ello la industria del vestuario continúa siendo el producto de mayor exportación de Guatemala. Según estadísticas macroeconómicas del Banco de Guatemala (2019), las exportaciones totales de vestuario y textil, alcanzó 1,270 millones de dólares en el año 2016, en el año 2017 alcanzó 1,539 millones y en el año 2018 logró 1,682 millones de dólares. En el año 2018, respecto a las exportaciones de productos no tradicionales, representó el 19% del total exportado (exportaciones vestuario y textil en millones de dólares US\$1,682/productos no tradicionales en millones de dólares US\$8,456).

La Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala (2018), señala que el mayor número de empresas calificadas para operar bajo la Ley de Fomento y Desarrollo a la Actividad Exportadora y de Maquila, corresponde al sector industrial en la confección de prendas de vestir. Las maquilas han venido

coibrando auge en cuanto al nivel de exportaciones alcanzadas, paulatinamente sigue creciendo. Según la CentralAmericaData.com, Estudios de comercio exterior (2019), la industrias textil, incrementó en 7% las exportaciones durante el año 2018, el sector de artículos de vestuario y textil en Guatemala proyectó llegar para el referido año a los US\$2 mil millones en ventas; sin embargo, quedó muy cerca para las cifras reales al cierre del año 2018 que ascendieron a US\$1,682 millones de dólares (anexo 2). Según fuentes de la Vestex, prevé crecer un 10% en el año 2019.

Según el Banco de Guatemala (2018), El monto total de las exportaciones del Comercio General se situó en US\$11,018.5 millones, mayor en US\$36.1 millones (0.3%) que lo registrado en 2017 (US\$10,982.4 millones). Los productos más importantes según su participación en el valor total de exportaciones fueron: Artículos de Vestuario con US\$1,450.4 millones (13.2%); Banano con US\$815.5 millones (7.4%); Café con US\$679.9 millones (6.2%); Azúcar con US\$633.3 millones (5.7%) y Grasas y aceites comestibles con \$563.1 millones (5.1%). Estos productos representaron el 37.6% del total exportado.

De las exportaciones de este sector sus principales destinos son: Estados Unidos, Centroamérica, México y Canadá, entre otros. Según la Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles (2018), indica que el sector vestuario y textiles constituye uno de los más dinámicos en la economía nacional, contribuyendo considerablemente al crecimiento económico y desarrollo del país representando el 8.9% de la producción nacional (PIB), al cierre del año 2018, según fuentes del Banco de Guatemala (2018).

La Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala (2018), por medio de sus informes estadísticos, indica que las maquilas contribuyen con la creación de 180 mil empleos directos e indirectos y en las empresas de confección el 46% de los empleados son mujeres. Más de 280 empresas conforman la cadena de suministro integrada por textileras, fábricas de confección y empresas

que prestan servicios de acabados y accesorios, ofreciendo calidad y rapidez para responder con las necesidades de los clientes.

Según información de la Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala (2018), el número de empresas agremiadas que se dedican a la confección de prendas de vestir, ascienden a 171 empresas y 44 textileras (Anexo 3). Algunos factores externos, como la crisis en Nicaragua y un incremento en la demanda de clientes en Estados Unidos explican parte del crecimiento reportado en el año 2018, por las empresas del sector textil en Guatemala.

De acuerdo con datos del Banco de Guatemala (Banguat) (2018), durante los primeros 11 meses del año pasado (2018) las ventas de artículos de vestuario a EE.UU. representaron el 91% del total vendido por empresas locales. Las cifras detallan que entre enero y noviembre de 2017, y el mismo período de 2018, las exportaciones a EE.UU. registraron un alza de 8%, al pasar de \$1.111 millones a \$1.200 millones.

El crecimiento económico acelerado de las maquilas en Guatemala, han permitido que las empresas tengan un flujo acelerado de capitales de inversión, con una aceptación de sus productos a nivel nacional como en el extranjero, sin duda ha provocado una fuerte competencia en la industria del vestuario, es por ello que han aumentado el nivel de las exportaciones del sector, requiriendo a las empresas una administración eficiente en las diferentes áreas, que controlen el flujo de las operaciones de manera transparente y eficaz, principalmente la administración del capital de trabajo, el cual se compone de aquellos recursos que requieren las empresa para poder operar, también es conocido como activo circulante (efectivo, inversiones a corto plazo, cartera de clientes e inventarios).

La CentralAmericaData.com, Estudios de comercio exterior (2019), explica que el sector de maquilas representa para el país un entorno económico principal. Sin embargo, en los últimos años la administración ha debilitado el control de las

operaciones financieras por el alto volumen de éstas, específicamente con el control y manejo de la cartera de clientes que está relacionado con las exportaciones, comúnmente conocida como las cuentas por cobrar comerciales, derivado que la rotación de la cartera de créditos no ha tenido un aumento efectivo en los últimos años, y ha detenido el flujo de capitales, ya que uno de los principales retos a los que se enfrentan las empresas en el entorno actual de las maquilas y cualquier otra empresa, es contar con la suficiente liquidez para poder cumplir con sus compromisos de pagos de manera regular y tener un uso eficiente de los recursos de la empresa. En los períodos fiscales 2016 y 2017, las empresas del sector, por medio de sus estados financieros reportaron un incremento en los créditos otorgados a sus clientes, estas oscilaron aproximadamente entre el 10% y 13%, debido al cobro de las exportaciones, que fueron lentas, derivado de una gestión de cobranza poco efectiva y sin procedimientos técnicos, existiendo créditos que han abarcado períodos de hasta seis meses de antigüedad, ocasionando desde el punto de vista financiero administrativo, disminución en los ingresos y en las utilidades, causando a la vez incumplimiento a los objetivos financieros de las empresas; asimismo, ha generado riesgos de incobrabilidad, que al cierre fiscal 2018, fluctuaron entre el 3% y 5% de la cartera de clientes. Es importante resaltar que las cuentas por cobrar, representan para las empresas activos exigibles, derechos con los que cuentan para obtener beneficios por productos o servicios entregados. Asimismo, son un factor crucial para mantener un flujo de efectivo sano.

La Comisión de Vestuario y Textil (2018), explica que otras de las dificultades que presentan las maquilas en términos financieros son los costos financieros, el riesgo, baja rentabilidad, dificultad para financiarse con recursos propios y permanentes, toma de decisiones de inversión poco efectivas, control de las operaciones, reparto de dividendos, entre otros; sin embargo, dentro de los riesgos mayores está el pago a sus proveedores, que abastecen de materias

primas, por lo que las maquilas no pueden quedarse sin este recurso, porque ocasionaría incumplimiento de la entrega de productos hacia los clientes.

Derivado de lo anterior, la eficiente administración de las cuentas por cobrar comerciales, comienza en las empresas desde el momento de la venta y facturación. Representa una proporción importante de los recursos de las empresas, que se encuentran en poder del cliente, por lo que las políticas de gestión y cobro deben ser lo más delimitadas posibles y estar bien estructuradas de acuerdo a las necesidades financieras de cada empresa.

Según la Asociación Guatemalteca de Exportaciones -AGEXPORT- (2018), La industria ha crecido de forma sostenida en los últimos años, y en el 2017 registró 5.5% de crecimiento. Lo anterior, hace ver que las empresas económicamente van creciendo, por lo que el control de sus operaciones debe ser más estrictos, principalmente aquellas áreas que controlan y manejan los recursos de la empresa, tales como las cuentas por cobrar, que ha reflejado en los últimos años, poco control y eficacia, derivado de una administración débil, carente de procedimientos y políticas, personal poco capacitado y la falta de metas e indicadores mal definidos.

Las cuentas por cobrar en la actualidad constituyen un elemento clave para el desarrollo exitoso de los negocios, son dinero próximo a tener para las empresas y además el activo de mayor disponibilidad después del efectivo en caja y bancos. Contar con una gestión eficiente y oportuna de la cartera de clientes es crucial, ya que afecta directamente a la liquidez de las empresas, representa la fuente principal de ingresos de la compañía para establecer compromisos a corto y largo plazo.



### **1.3 Beneficios e incentivos fiscales en Guatemala para el sector industrial de maquilas**

Los beneficios que contempla el Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América), con vigencia para Guatemala, a partir del 1 de julio de 2006, se menciona lo siguiente: 1) Aranceles, todos los productos textiles y prendas de vestir que cumplan con la regla de origen, ingresarán a los Estados Unidos con 0% de impuesto, 2) Reglas especiales para las prendas de vestir, los accesorios y adornos pueden ser de cualquier parte del mundo, pudiendo utilizar hasta un 10% del peso del producto, en fibras o hilados no originarios y 3) Crecimiento de las exportaciones, con lo que se espera generar mayor ingreso de divisas, cuyo comportamiento ha venido creciendo paulatinamente en relación con los años anteriores y con la creación de la nueva Ley Emergente para la Conservación del Empleo, Decreto 19-2016, se ha visto reflejada en los últimos años.

Con la creación de la Ley Emergente para la Conservación del Empleo, Decreto 19-2016, que les otorga por 10 años más, beneficios e incentivos fiscales; asimismo, con el Decreto 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo a la Actividad Exportadora y de Maquila, del Congreso de la República de Guatemala, en el artículo 12, otorga a la empresas de personas, individuales o jurídicas que se dediquen a la actividad exportadora o de maquila bajo el Régimen de Admisión Temporal, gozarán de la suspensión temporal del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación, con inclusión del Impuesto al Valor Agregado, sobre las materias primas, productos semielaborados, productos intermedios, materiales, envases, empaques y etiquetas necesarios para la exportación o reexportación de mercancías producidas en el país.

## **2. MARCO TEÓRICO**

El Marco teórico constituye la base para fundamentar la investigación relacionada con la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala.

### **2.1 Maquila**

Maquila es el valor agregado nacional generado a través del servicio de trabajo y otros recursos que se percibe en la producción y/o ensamble de mercancías. (Congreso de la República de Guatemala, 1989. Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila).

### **2.2 Administración**

Chiavenato (2006), la define como la tarea de interpretar los objetivos propuestos por la organización y transformarlos en la acción organizacional a través de la planeación, la organización, la dirección y el control de todas las actividades realizadas en las áreas y niveles de la empresas para lograr los objetivos, con dicha afirmación la administración, podría catalogarse como una disciplina.

### **2.3 El concepto de las cuentas por cobrar comerciales**

En muchas empresas las cuentas por cobrar o la cartera de clientes, representan un porcentaje bastante alto del activo corriente, pero ¿Qué son las cuentas por cobrar?: Las cuentas por cobrar comerciales no son más que la extensión de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial, en la mayoría de los casos, es un instrumento utilizado por la mercadotecnia para promover las ventas y por ende las utilidades (Higuerey, 2007).

## **2.4 Clasificación de las cuentas por cobrar comerciales**

Según su exigencia inmediata a corto plazo y a largo plazo. A **corto plazo**: son aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un (1) año y a **largo plazo**: Su disponibilidad es a más de un año (García, 2011).

## **2.5 Administración de las cuentas por cobrar comerciales**

Las cuentas por cobrar constituyen una función dentro del flujo de ingresos en la empresa y su administración es la que se encarga de llevar el control de las deudas de clientes y reportarlas a los departamentos de Contabilidad, Tesorería y Finanzas. Al momento de conceder crédito, nace la siguiente figura o el concepto de “clientes” (Gómez, 2002).

Las ventas en efectivo son preferibles porque el pago es seguro e inmediato y porque se eliminarían los costos de otorgar crédito y mantener cuentas por cobrar. Entonces, ¿Por qué las empresas venden al crédito?, la razón principal es porque sus competidores las ofrecen (Besley & Brigham, 2009).

## **2.6 Objetivo de la administración de las cuentas por cobrar comerciales**

Gitman (2007), explica que el objetivo de administrar las cuentas por cobrar, es cobrarlas tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas.

La administración de las cuentas por cobrar, debe cuidar que su empleo ayude a maximizar las utilidades y el rendimiento de la inversión y que no se abuse del procedimiento hasta el grado en que el otorgamiento de créditos deje de ser rentable y atractivo en términos de rendimiento sobre inversión.

### **2.6.1 Selección y estándares del crédito comercial**

La selección de crédito consiste en la aplicación de técnicas para determinar qué clientes deben recibir crédito. Este proceso implica evaluar la capacidad crediticia

del cliente y compararla con los estándares de crédito de la empresa; es decir, los requisitos mínimos de ésta para extender crédito a un cliente (Gitman, 2007).

Higuerey (2007), indica que el estándar de crédito está comprendido por el máximo riesgo a que está dispuesta aceptar la empresa en cuentas por cobrar; es decir, va a depender de la flexibilidad o restricción que quiera dar la empresa al otorgar créditos.

## **2.7 Análisis del crédito comercial**

El Colegio de Bachilleres del estado de Sonora (2007), recomienda que las empresas deban estimar la cantidad máxima de crédito que pueda otorgar a los clientes, esto es lo que se conoce como Línea de crédito; esta se establece para evitar la comprobación del crédito de un cliente importante cada vez que este efectúe una compra al crédito.

La técnica popular en la selección de crédito se denomina cinco “C” del crédito, y proporciona un esquema para el análisis detallado del crédito. Las cinco “C”, son: 1) Carácter, 2) Capacidad, 3) Capital, 4) Colateral y 5) Condiciones (Gitman, 2007).

## **2.8 Las políticas de las cuentas por cobrar comerciales**

Conjunto de decisiones que incluyen las normas del crédito, los términos del crédito, los métodos que utiliza una empresa para cobrar las cuentas a crédito y los procedimientos para supervisar el crédito (Besley & Brigham, 2009).

Las políticas más comunes del crédito comercial, son las siguientes:

**Crédito inicial:** Se refiere al crédito otorgado a nuevas cuentas con base a los resultados de la investigación (Colegio de Bachilleres del estado de Sonora, 2007).

**Plazos:** Es de las primeras políticas a fijar, se debe analizar cuidadosamente; considerando los plazos que den otras empresas, la inversión que se requiere y los recursos de financiamiento del porcentaje de crédito que podrán financiar los proveedores (Colegio de Bachilleres del estado de Sonora, 2007).

**Ampliaciones del crédito:** Se establecerá de acuerdo a la forma de pago de los clientes, si han tenido un buen record, se les puede otorgar ampliaciones de la línea de crédito (Colegio de Bachilleres del estado de Sonora, 2007).

**Descuento por pronto pago:** Esta política debe fijar un porcentaje que resulte atractivo a los clientes como un incentivo de compra, debe ser uniforme y rígida (Colegio de Bachilleres del estado de Sonora, 2007)

Higuerey (2007), explica que cuando una empresa establece por primera vez o incrementa al actual descuento por pronto pago, tendrá los siguientes efectos sobre las utilidades:

### Figura 1

#### *Efectos Financieros de los Descuentos por Pronto Pago*

Rubro	Sentido del cambio	Efecto sobre la utilidades
Volumen de ventas	Incrementa	+
Período promedio de cobro	Disminuye	+
Gastos en cuentas incobrables	Disminuye	+
Utilidad por unidad	Disminuye	-

**Nota.** Efectos financieros sobre las utilidades de las empresas. Tomada de Higuerey (2007). Administración de Cuentas por Cobrar.

Si la empresa disminuyera el descuento por pronto pago tuviese todo el efecto contrario.

## 2.9 Política de cobranza en las cuentas por cobrar comerciales

El monto de las cuentas por cobrar y la antigüedad de las mismas, va a depender de la política de cobro establecida por la empresa, la política de cobro no es más que los procedimientos que va a utilizar para agilizar el período promedio de cobro y disminuir la morosidad y las pérdidas por cuentas incobrables (Higuerey, 2007).

Gómez (2002), explica que los jefes de crédito y cobro, se apoyarán en el análisis de antigüedad de saldos, para detectar si los esfuerzos del Departamento de crédito y cobro, están surtiendo efecto. El efecto que produce un incremento en la política de cobranza, es el siguiente:

### Figura 2

#### *Efectos Financieros del Incremento en la Política de Cobranza*

Rubro	Sentido del cambio	Efecto sobre la utilidades
Volumen de ventas	Cero o disminuye	<b>Cero 0-</b>
Período promedio de cobro	Disminuye	<b>+</b>
Gastos en cuentas incobrables	Disminuye	<b>+</b>
Gastos de cobranza	Incrementa	<b>-</b>

**Nota.** El efecto financiero que producen los cambios en las políticas de cobranza. Tomada de Higuerey (2007). Administración de Cuentas por Cobrar.

Vallado (2012), recomienda la importancia para las empresas establecer procedimientos claros para el manejo de sus cuentas vencidas o morosas y antes de iniciar cualquier procedimiento de cobranza, es prudente determinar el grado de vencimiento que pueda tener una cuenta.

### 2.9.1 El descuento por pronto pago

Incluir un descuento por pago en efectivo en las condiciones de crédito, es una manera frecuente de lograr la meta de acelerar los cobros sin presionar a los clientes. Esta acción disminuye la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar, pero también reducen las utilidades por unidad (Gitman, 2007).

Higuerey (2007), hace mención que si una empresa aumenta el período de descuento, se espera los siguientes cambios:

#### Figura 3

##### *Efectos Financieros del Aumento del Período de Descuento por Pronto Pago*

Rubro	Sentido del cambio	Efecto sobre la utilidades
Volumen de ventas	Incrementa	+
Período promedio de cobro, debido al pago más temprano de quienes no aprovechaban el descuento.	Disminuye	+
Período promedio de cobro, debido al pago diferido de quienes utilizaban el descuento anteriormente.	Incrementa	–
Gastos en cuentas incobrables	Disminuye	+
Utilidad por unidad	Disminuye	–

**Nota.** Si la empresa disminuyera el período de descuento por pronto pago, tuviese todo el efecto contrario. Tomada de Higuerey (2007). Administración de Cuentas por Cobrar.

El descuento máximo que puede otorgar una empresa estará determinado por el coste de su financiación (Higuerey, 2007).

### 2.9.2 Período del crédito

Los cambios en el período del crédito, también afectan la rentabilidad. Higuerey (2007), explica que un incremento en el Período de crédito provocará los siguientes efectos:

## Figura 4

### *Efecto Financiero de un Incremento en el Período del Crédito*

Rubro	Sentido del cambio	Efecto sobre la utilidades
Volumen de ventas	Incrementa	+
Período promedio de cobro	Incrementa	-
Gastos en cuentas incobrables	Incrementa	-

**Nota.** Si la empresa disminuyera el período de crédito tuviese todo el efecto contrario. Tomada de Higuerey (2007). Administración de Cuentas por Cobrar.

### 2.9.3 Inversión en las cuentas por cobrar comerciales

Higuerey (2007), explica que para estas cuentas existe un costo asociado al mantenimiento de las cuentas cobrar, tanto más costoso será mantenerlos. Asimismo, hace saber que si las empresas hacen más flexibles sus políticas de crédito, el nivel promedio de las cuentas por cobrar aumentaría, trayendo como consecuencia un mayor costo en el mantenimiento de las cuentas por cobrar.

Vallado (2012), explica que la implementación de patrones suaves, para el análisis de crédito, tendrá como consecuencia clientes morosos y el aumento de las cuentas por cobrar promedio.

### 2.9.4 Gastos por cuentas incobrables

Higuerey (2007), indica que la probabilidad o riesgo de adquirir una cuenta incobrable aumenta a medida que se debilitan las normas de crédito y se reduce cuando estas se vuelven más estrictas. Se utiliza para reflejar la cantidad de ventas o cuentas por cobrar que la empresa no será capaz de recoger.

Higuerey (2007), hace referencia que si se suavizan las normas de crédito, tendrán los siguientes efectos sobre las utilidades:



## Figura 5

### *Efecto Financiero del Incremento de las Cuentas Incobrables*

Rubro	Sentido del cambio	Efecto sobre la utilidades
Volumen de ventas	Incrementa	+
Período promedio de cobro	Incrementa	+
Gastos en cuentas incobrables	Disminuye	-

**Nota.** Si la empresa hiciera más estricta las normas de crédito tuviese todo el efecto contrario. Tomada de Higuerey (2007). Administración de Cuentas por Cobrar.

### 2.10 Técnicas en la administración del crédito comercial

Gómez (2012), explica que son las actividades que se realizan de forma eficiente y eficaz para logra el objetivo y para Ontiveros (2008), las técnicas de cobro podrían catalogarse como métodos eficaces para la administración del crédito.

Las cinco dimensiones claves (carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones) que usan los analistas de crédito con el propósito de proporcionar un esquema para el análisis detallado del crédito. El gerente de créditos normalmente fija su atención a las primeras C's, ya que representan los requerimientos básicos para extender el crédito al solicitante (Gitman, 2007).

### 2.11 Análisis financiero

Consiste básicamente en el análisis de los estados financieros de una empresa, orientado a evaluar la posición financiera presente y pasada, con el resultado de sus operaciones; para especificar las condiciones actuales y pronosticar los resultados futuros; además, facilita la toma de decisiones (Moyer & Kretlow, 2003).

Los principales contextos en una evaluación financiera de crédito son: la rentabilidad, el endeudamiento, la solvencia, la rotación de cuentas por cobrar, el período promedio de cobros y la tasa de rendimiento sobre la inversión.

## 2.12 Razones financieras

Una razón financiera es una relación que indica algo sobre las actividades de una empresa, como la proporción entre activos y pasivos, o entre sus cuentas por cobrar y sus ventas anuales. Además, permite que el analista compare las condiciones de una empresa en el tiempo o en relación con otras empresas (Moyer & Kretlow, 2003).

El análisis de razones no es simplemente el cálculo de una razón específica; lo más importante es la interpretación del valor de la razón (Besley & Brigham, 2009).

Las razones financieras se dividen en cinco categorías básicas: Razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno (Stanley & Hirt, 2001).

Se definirán algunas razones financieras relacionadas con la administración de las cuentas por cobrar.

**Razones de liquidez:** La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (Gitman, 2007).

**Liquidez corriente:** Es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo (Gitman, 2007). Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Razon circulante} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

**Razón rápida (prueba ácida):** Medida de liquidez, se divide los activos corrientes menos el inventario entre sus pasivos corrientes (Gitman, 2007).

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activos corrientes (-) Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

**Rotación de inventarios:** Medida de la actividad, o liquidez, de los inventarios de una empresa (Gitman, 2007).

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

**Rotación de cuentas por cobrar:** Mide la circulación de las cuentas por cobrar, y su valor indica las veces en el año que los créditos otorgados por ventas fueron recuperadas (Gitman, 2007).

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas al Credito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Para saber el número de días que tarda la rotación de las cuentas por cobrar, se estiman los días de crédito:

$$\text{Días de crédito} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Se refiere al número promedio de días que las empresas cobran sus ventas al crédito.

**Período promedio de cobro:** Tiempo promedio que se requiere para cobrar las cuentas. Este valor solo es significativo cuando se compara con las condiciones de crédito de la empresa (Gitman, 2007).

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales}} \times 360 \text{ días}$$

**Período promedio de pago:** En las cuentas por pagar, se calcula para medir el uso de los días crédito otorgado por lo proveedores (Gitman, 2007).

$$\text{Período promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360 \text{ días}}{\text{Compras anuales}}$$

**Costo del descuento por pronto pago-CDPP:** Efectivo que se rebaja a una venta realizada al crédito, por haberla cancelado antes del vencimiento de la factura (Higuerey, 2007). La formula es la siguiente:

$$\text{CDPP} = (\% \text{ Dscto. ofrecido})(\% \text{ Clientes que toman el dscto.})(\text{Total venta proyectada})$$

**Porcentaje máximo de descuento por pronto pago:** Para obtener el porcentaje máximo de descuento a conceder, se tendrá que comparar el coste de su financiación con el descuento ofrecido, luego se calcula el tipo anual equivalente de dicho descuento (Higuerey, 2007), según la siguiente formula:

$$i = d \times 365 / t$$

Dónde: "i" es el tipo anual equivalente, "d" es la tasa de descuento ofrecida y "t" es el período de aplazamiento concedido.

**Rotación de los activos totales:** Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas, (Gitman, 2007).

$$\text{Rotación de los activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

**Rendimiento de los activos totales:** Este proporciona una idea del rendimiento global sobre la inversión (Activo total) ganado por las empresas (Gitman, 2007).

$$\text{Rendimiento de los activos totales (ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$$

**Tasa de rendimiento de las ventas al crédito:** Este indicador mide la porción de rendimiento que aporta las ventas al crédito al rendimiento total de los accionistas (Higuerey, 2007).

$$\text{Tasa de rendimiento de las ventas al crédito} = \frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Ventas totales}} \times 100$$

**Tasa de rendimiento de inversión de los accionistas:** Mide la inversión de los accionistas, de un período determinado (Higuerey, 2007).

$$\text{Tasa de rendimiento} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Capital}}$$

**Grado de endeudamiento:** Mide el monto de deuda con respecto a otros montos significativos del balance general (Gitman, 2007). Los más usados son los siguientes:

- **Razón de deuda:** Mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa.

$$\text{Índice o razón de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$$

- **Apalancamiento financiero:** Otra forma de determinar el endeudamiento, es frente al patrimonio de la empresa, para establecer el grado de compromiso de los accionistas, para con los acreedores (Carrillo, 1996).

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Activo}}{\text{Fondos propios}} \times \frac{\text{BAT}}{\text{BAII}}$$

Donde: **BAT:** Beneficio antes de impuestos y **BAII:** Beneficio antes de intereses e impuestos

**Margen de utilidad bruta:** Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa pagó sus bienes (Gitman, 2007).

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

**Margen de utilidad neta:** Mide el porcentaje de la utilidad obtenida del negocio por cada quetzal de ventas. La efectividad de la administración se mide por los rendimientos generados por las ventas (Higuerey, 2007).

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

### **2.13 Determinación de la antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales**

Gitman (2007), explica que un calendario de vencimientos clasifica las cuentas por cobrar en grupos según el momento en que se generaron. Por lo general, se realiza una clasificación mensual, regresando 3 o 4 meses. El calendario resultante indica los porcentajes del saldo total de las cuentas por cobrar que han estado pendientes durante períodos específicos.

Gómez (s.f.), explica que es conveniente el estudio individual de cada uno de los saldos vencidos, con objeto de precisar las causas que en cada caso originen acumulaciones de saldos.

### **2.14 Cambios en las políticas de crédito y sus efectos**

Van Horne (2002), explica que un administrador financiero debe hacer un profundo análisis sobre el impacto que tiene un cambio en las políticas de crédito y cobranza, sobre la rentabilidad, liquidez y riesgo de la empresa.

Los costos a considerar en la evaluación de un cambio de política de crédito, son los siguientes: a) costos de cobranza, b) Los costos de capital, c) El costo de morosidad y d) El costo de incumplimiento (Higuerey, 2007).

### **2.14.1 Procedimientos para evaluar cambios en políticas de crédito**

Para la comparación entre un plan actual y un plan propuesto (escenario) y en base de los beneficios marginales con los costos marginales, se puede seguir con los pasos siguientes:

1. Se calcula la Utilidad Marginal, mediante el uso de un Estado de Utilidad comparativo (Higuerey, 2007).
2. Determinar el costo de la Inversión Marginal en las cuentas por cobrar, es decir, cual es el monto que está invirtiendo en las cuentas por cobrar promedio por cada plan y luego se restan para hallar el costo de la inversión marginal (Higuerey, 2007).
3. Se aplicará el costo de oportunidad, al costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar y el cual se le restará a la utilidad marginal. En caso de que la inversión en las cuentas por cobrar del plan propuesto sea menor que el plan actual, se considerará como un ahorro (Higuerey, 2007).
4. Se calcula el costo del descuento, en caso de que se otorgue, que va a ser el producto del descuento ofrecido, multiplicado por la estimación de los que piensan aprovechar el descuento (Higuerey, 2007).
5. Igualmente debe calcularse el costo marginal en las cuentas malas, que va a ser la diferencia entre el costo de las cuentas malas del plan actual menos el costo de las cuentas malas del plan propuesto (Higuerey, 2007).
6. Una vez obtenido todos estos resultados se procede hacer su comparación entre los beneficios (paso uno) menos todos los costos determinados en los puntos dos, tres, cuatro y cinco, tomando en cuenta que si es un ahorro el mismo debe ser sumando (Higuerey, 2007).

Vallado (2012), también aporta explicando, que cuando la rotación de las cuentas por cobrar disminuye, el período medio de cobro va aumentar; es decir, que las cuentas van a tardar más en hacerse efectivo, por lo que surge un nuevo costo; el monto de aquellas cuentas que antes se recuperaban en menor tiempo y ahora van a ser en un mayor tiempo.

### 2.14.2 Efectos financieros de los cambios en políticas de crédito

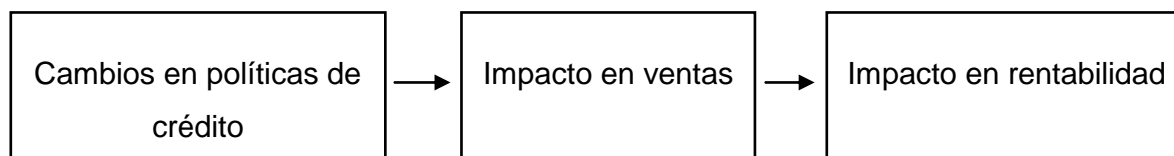
Van Horne (2002), explica que la flexibilización de las políticas de crédito, puede estimular la demanda, pero genera un costo por llevar cuentas por cobrar adicionales, y un mayor riesgo de pérdidas por cuentas incobrables.

Gitman (2007), recomienda que en los cambios de políticas de crédito, se deben de considerar los elementos del mercado, capacidad de producción y los flujos de caja, para considerar la conveniencia o no de realizar dichos cambios en función de la mayor o menor rentabilidad que estos generen a las empresas.

Los efectos de los cambios en las políticas, se visualiza en la siguiente figura:

**Figura 6**

*Efecto Financiero de los Cambios en Políticas de Crédito.*



**Nota.** Con los elementos de mercado, capacidad de producción y flujos de caja, se evalúa la conveniencia de realizar los cambios en función de la mayor o menor rentabilidad que estos generan a la empresa. Tomada de Van Horne (2002). Administración Financiera.

### 2.15 Aspectos legales relacionados con los créditos comerciales

Las implicaciones legales relacionadas con el otorgamiento de los créditos, principalmente aquellas que se refieren a la documentación adecuada para un



cobro efectivo posterior. Uno de los más graves problemas que se presentan cuando va a emprenderse un cobro por la vía legal, es precisamente la falta de documentación conveniente para poder hacerlo. La mayoría de clientes morosos, y muchos clientes mal intencionados, aprovechan esta debilidad para no pagar (Ontiveros, 2008).

El Código de Comercio, Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala (1970), en su artículo 385 define que es un documento de crédito. La existencia de un documento legal que respalde el compromiso de pago para que el empresario pueda ejercer su derecho de cobro.

### **2.15.1 Las cuentas incobrables**

Gitman (2007), explica que las cuentas incobrables surgen cuando no se hace efectivo el cobro, cuando el cliente se declare en quiebra o simplemente no paga sus cuentas por las mercancías adquiridas, las cuentas incobrables afectan significativamente los ingresos de la empresa, porque es una parte del capital que ya no se recupera.

### **2.15.2 Estimación de cuentas incobrables**

La estimación de cuentas incobrables es una reserva a nivel contable que absorberá las pérdidas de cuentas incobrables (Ontiveros, 2008).

El Congreso de la República de Guatemala, Ley de Actualización Tributaria, Decreto 10-2012, Impuesto Sobre la Renta (2012), en el artículo 21 numeral 20), regula una reserva por cuentas incobrables del 3% de los saldos deudores de cuentas y documentos por cobrar. Asimismo, regula cuando la reserva exceda el tres por ciento (3%) de los saldos deudores indicados, el exceso debe incluirse como renta bruta del período de liquidación en que se produzca el mismo.

### **3. METODOLOGÍA**

Este capítulo contiene la Metodología de investigación que explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionado con la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala.

#### **3.1 Definición del problema**

La industria de vestuario y textiles en el municipio de Guatemala, conocida como el sector de maquilas, cumple un importante papel en la economía de Guatemala. Contribuye considerablemente al crecimiento y desarrollo del país. Según el Banco de Guatemala, en el año 2018, representó el 8.9% de la producción nacional (PIB) del país; sin embargo, el sector ha presentado ciertas dificultades, ya que para mantener sus ventas y clientes, ha otorgado créditos sin las condiciones mínimas, provocando deficiencias en la administración de la cartera de créditos, aunado a la falta de control y de políticas de crédito y cobro, que no están definidas a las necesidades de las empresas; además, de la falta de una evaluación financiera que permita revelar el estado real de los créditos otorgados. Esto ha ocasionado incumplimiento a los objetivos financieros de las empresas, durante los períodos 2016, 2017 y 2018. El problema de investigación plantea la siguiente pregunta: ¿Cuál es el resultado de la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala? Si bien es cierto, en las circunstancias actuales, la administración de las cuentas por cobrar no ha sido efectiva, en virtud que las carteras de crédito presentan cuentas vencidas y riesgos de cuentas incobrables. De allí la importancia de conocer la situación financiera de la cartera de clientes, para encontrar las soluciones necesarias que ayuden a mejorar la administración.

La propuesta de solución que se plantea al problema de investigación, es la realización de una evaluación financiera a la administración de las cuentas por cobrar, por medio de un diagnóstico que demuestre la situación de la cartera de créditos comerciales, entre los aspectos de: Antigüedad de saldos, rotación de las cuentas por cobrar, período promedio de cobro, costo de las cuentas incobrables y la inversión promedio en las cuentas por cobrar. Asimismo, que incluya una evaluación a las políticas de crédito y cobro, para determinar si son funcionales al sector objeto de estudio y proponer los cambios necesarios.

De los resultados financieros esperados tanto en el diagnóstico financiero como en la evaluación a las políticas de crédito y cobro, se propondrán cambios necesarios, para que las empresas del sector administren adecuadamente la cartera de las cuentas por cobrar comerciales y puedan disminuir la morosidad y pérdidas por cuentas incobrables, logrando una rotación óptima de cartera y el período de cobro razonable. La administración de las cuentas que se relacionan con efectivo y capital, es un aspecto importante que se debe manejar con eficiencia, para optimizar el capital de trabajo y maximizar el valor de las empresas del sector.

### **3.1.1 Punto de vista**

Administración financiera

### **3.2 Delimitación del problema**

La delimitación fija la unidad de análisis, los períodos de investigación y el ámbito geográfico que comprende la investigación.

### **3.3 Unidad de análisis**

Empresas maquiladoras que confeccionan prendas de vestir en el municipio de Guatemala.

### **3.3.1 Período a investigar**

Años 2016, 2017 y 2018

### **3.3.2 Ámbito geográfico**

Municipio de Guatemala, Guatemala.

## **3.4 Objetivos**

Los objetivos establecen los propósitos o fines que se pretende lograr con el desarrollo de la investigación relacionada con la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala.

### **3.4.1 Objetivo general**

Realizar la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir, para determinar el bajo desempeño de la gestión administrativa y financiera.

### **3.4.2 Objetivos específicos**

- Efectuar un diagnóstico administrativo a las cuentas por cobrar comerciales en el sector de maquilas dedicadas a la confección de prendas de vestir.
- Medir la situación financiera de las cuentas por cobrar comerciales, con base a las razones financieras, en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir, para identificar riesgos y encontrar las propuestas de solución.

- Evaluar las políticas de crédito y cobro, para proponer cambios que beneficien la administración de cuentas por cobrar y que causen un efecto positivo en las utilidades de las empresas de maquila.
- Evidenciar por medio de escenarios el efecto financiero que producen los cambios en las políticas de crédito y cobro en la administración de las cuentas por cobrar.

### **3.5 Hipótesis**

La Evaluación financiera y los cambios de la administración de cuentas por cobrar comerciales, inciden positivamente en las utilidades de las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir.

#### **3.5.1 Especificación de variables**

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

##### **Variable Independiente**

La información financiera de la administración de las cuentas por cobrar, en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir.

##### **Variables dependientes**

- Nivel de ingresos y utilidades óptimas en las empresas del sector
- Antigüedad de saldos de la cartera de clientes
- Rotación de las cuentas por cobrar
- Períodos promedios de cobro
- Costos de las cuentas malas

- Inversión promedio en las cuentas por cobrar
- Políticas de crédito y cobro

### **3.6 Método científico**

Para realizar esta investigación relacionada con evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala, se utilizó como base el Método Científico en sus fases; indagatoria, demostrativa y expositiva. Se inició con la definición del problema, después se utilizaron los medios y técnicas para comprobar los conocimientos y finalmente divulgando los resultados obtenidos.

En el proceso de la investigación se partió de aspectos generales hacia aspectos particulares; iniciando con generalidades de las empresas del sector de maquila que se dedican a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala que presentan deficiencias en la administración de cuentas por cobrar, luego con el análisis vertical de los estados financieros, diagnóstico de las cuentas por cobrar, análisis de indicadores, evaluación de la políticas y procedimientos de cobro y las propuestas de cambio de las mismas, que benefician a la administración de las cuentas por cobrar y que causen un efecto positivo en las utilidades de las empresas del sector de maquilas.

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo con un alcance correlacional, en virtud que determinan las causas de los fenómenos que afectan la situación de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en el sector de maquilas.

En la presentación de informes financieros, se hizo uso del método analítico y consulta bibliográfica.

### **3.6.1 Universo y muestra**

#### **3.6.1.1 Casos tipo**

El sector de maquila durante los períodos 2016, 2017 y 2018, contó con un total de 171 empresas, que se dedicaron a la confección de prendas de vestir, según Anexo 3 de la presente investigación. De la población mencionada, se seleccionaron a tres empresas con base a criterios del investigador, debido al volumen de exportaciones que realizaron durante los períodos objetos de investigación, el cual cubrieron entre 35% y 40% del total de las exportaciones (100%) del mercado de vestuario y textil, conocida como maquilas. Fueron elegidas como muestra, por la calidad de la información que presentan y por ser las más grandes en el municipio de Guatemala. Lo anterior, según consultas realizadas en el portal web de la Superintendencia de Administración Tributaria (2019), esta las tiene clasificadas como contribuyentes especiales grandes, según el padrón de la referida entidad, en virtud que reúne las características establecidas en el segundo párrafo del artículo 6, Capítulo II, Sección I, del Decreto 1-98 del congreso de la República de Guatemala, Ley Orgánica de la Superintendencia de Administración Tributaria (1998), el cual contempla la magnitud de las operaciones financieras, ingresos brutos anuales declarados y el monto de los activos.

En esta investigación, las empresas tomadas como muestra, se denominarán por confidencialidad: Global Textil, S. A., Egomoda, S. A. y Solutions Textil, S. A.

### **3.7 Técnicas de investigación aplicadas**

Las técnicas son reglas y operaciones para el manejo de los instrumentos en la aplicación del método de investigación científico.

En la recolección y ordenamiento de información para la investigación se utilizaron las siguientes técnicas:

**Técnicas de investigación documental:** Se aplicaron las consultas de páginas de internet, libros, leyes tributarias, revistas, informes financieros y estadísticas del sector de maquilas, publicadas por entidades públicas y privadas, así como apuntes escritos por diversos autores, relacionados con el tema de la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales.

También se utilizaron las técnicas de la lectura analítica, el subrayado de las notas más importantes relacionadas con los antecedentes del sector de vestuario y textiles en el municipio de Guatemala, conocida como maquilas.

**Técnicas de investigación de campo:** La investigación se llevó a cabo mediante entrevistas (anexos 4, 5 y 6), realizadas a los puestos claves en el área de crédito y cobros de las empresas objetos de estudio, con el objetivo de recabar información financiera histórica de los años 2016, 2017 y 2018. Para este efecto se implementaron éstas técnicas; como la observación directa e indirecta en la unidad de análisis, cálculo y análisis de los resultados obtenidos y ordenamiento e interpretación de la información obtenida.

La información recabada fue ordenada y clasificada para su mejor comprensión y análisis, logrando presentarse informes de resultados por medio de tablas, figuras y gráficas, según anexos 5, 6 y 7.



#### **4. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO ADMINISTRATIVO**

Este capítulo contiene los resultados de la investigación relacionada con la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala; que consiste en las generalidades de las empresas objetos de investigación, análisis vertical de los estados financieros para conocer la situación actual de las empresas; asimismo, contiene los aspectos financieros más relevantes relacionados con las cuentas por cobrar.

##### **4.1 Generalidades de las maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir**

De acuerdo con el proceso de la investigación y con el objetivo de presentar la situación de la administración de las cuentas por cobrar comerciales, en las empresas de maquila que se dedican a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala, se consideró la evaluación financiera y administrativa de tres empresas maquiladoras, que se denominaron: Global Textil, S. A., Egomoda, S. A. y Solutions Textil, S. A. Estas empresas de manufactura textil son las más grandes en el municipio de Guatemala, durante los períodos 2016, 2017 y 2018, y las cuales realizaron el mayor volumen de exportaciones hacia Estados Unidos y otros países.

Las empresas analizadas, son líderes en la manufactura de pantalones tipo vaquero y como información relevante, está que Global Textil, S. A. y Solutions Textil, S. A., son empresas relacionadas, las cuales comercializan con las marcas internacionales, para el mercado estadounidense como cliente principal, entre otros países. Egomoda, S. A. es líder en la fabricación de pantalones tipo gabardina de marcas reconocidas en Estados Unidos. El 100% de la producción es destinado a la exportación, con excepción de la empresa Global Textil, S. A.,

que en el período objeto de investigación, destinó de su producción en promedio un 1% para el mercado local.

Del análisis realizado a los documentos proporcionados por las empresas, entrevistas (ver Anexo 5 y 6) y de observación, entre otros apuntes realizados, se recabó la siguiente información:

Las empresas seleccionadas, fueron creadas como sociedades anónimas, fundadas de la siguiente forma: 1) Global Textil en 1980, 2) Egomoda en 1988 y 3) Solutions Textil en 1986, nacen con una visión de ayudar a transformar el país, contribuyendo con la generación de empleo. Son empresas líderes, trabajan bajo el régimen de paquete completo (desde el diseño de la prenda hasta la entrega con el cliente).

#### **Global Textil, S. A.**

Empresa que opera con cuatro plantas productivas y una planta de sala de corte y una bodega de materias primas y accesorios. Tiene en promedio mil setecientos empleados, entre operarios directos e indirectos y personal administrativo. Tuvo un incremento en sus exportaciones en el año 2017 del 6% respecto del año 2016 y un 11% en el año 2018, según se muestra en la tabla número 16 de la presente investigación.

#### **Egomoda, S. A.**

Funciona con siete plantas de producción, dos plantas de sala de corte y dos bodegas de materias primas y accesorios. En promedio tiene mil novecientos empleados directos e indirectos, incluyendo personal administrativo. Referente a sus exportaciones, tuvo un incremento del 15% en el año 2017 frente al año 2016 y en el año 2018, el incremento de sus exportaciones fue únicamente del 1% en relación con el año anterior, según se muestra en la tabla número 16 de la presente investigación, por deficiencias internas administrativas.

**Solutions Textil, S. A.**

Esta empresa tiene cinco plantas de producción y una planta de sala de corte y una bodega de materias primas y accesorios. En promedio funciona con mil novecientos a dos mil empleados, entre operarios directos e indirectos y personal administrativo. Referente al volumen de sus exportaciones, en el año 2017 incrementó en un 18% y un 20% en el año 2018, información contenida en la tabla número 16.

Las empresas analizadas operan bajo el Decreto 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, según Resolución de Calificación emitida por la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía -MINECO-, calificadas como Maquila bajo el Régimen de Admisión Temporal.

Cada empresa es auditada por firmas extranjeras, con el fin de cumplir con los códigos de conducta y leyes locales. Las auditorías incluyen revisión de planillas, entrevistas a los colaboradores y recorridos por las plantas, cuidan que se cumplan aspectos legales, eliminación del trabajo infantil, pago puntual y exacto, cumplimiento con salarios mínimos, pagos extraordinarios, jornadas de trabajo, tiempo de lactancia, entre otras. Están sujetas a fiscalización por parte de la Oficina de Perfeccionamiento Activo -OPA-, con el objeto de evitar riesgos tributarios e incumplimientos al régimen, básicamente lo hacen por medio de auditorías que podrán estar enfocadas a trabajos de campo dirigidos a los rubros materias primas y accesorios y bienes de capital. Asimismo, son auditados por la Superintendencia de Administración Tributaria, por las solicitudes de devolución de crédito fiscal.

Con la aceptación de los productos en el mercado estadounidense, las empresas han aumentado el volumen de sus exportaciones, ocasionando con ello, incremento en las facturas de venta, principalmente las ventas al crédito, por

consiguiente sus cuentas por cobrar comerciales, según información presentada en las tablas números 16 y 17 de la presente investigación.

#### **4.2 Análisis vertical de los estados financieros de las empresas de maquila**

Para conocer la situación financiera de Global Textil, S. A., Egomoda, S. A. y Solutions Textil, S. A., se analizaron los estados financieros de los períodos 2016, 2017 y 2018, por medio del análisis vertical de aquellas cuentas de mayor relevancia para el funcionamiento financiero de las empresas. Las tablas de la número 1 al 9, servirán de base para dicho análisis y presentación de los resultados.

Los balances generales que se presentan en esta investigación, muestran la situación financiera de las empresas Global Textil, S. A., Egomoda, S. A. y Solutions Textil, S. A., durante los períodos 2016, 2017 y 2018. Así como los Estados de Resultados, que reportaron las operaciones de ingresos, costos y gastos efectuados durante los períodos evaluados.

La presentación y estructura de los estados financieros, fueron preparadas por la administración de cada empresa y demás datos contables y financieros obtenidos en las entrevistas realizadas.

El análisis vertical como técnica aplicada en el análisis financiero, permitió conocer el peso porcentual de los rubros que conforman los estados financieros de las empresas Global Textil, S. A., Egomoda, S. A. y Solutions Textil, S. A., durante los períodos 2016, 2017 y 2018, cuyo resultado es el siguiente:

**Tabla 1***Análisis Vertical del Balance General**Empresa Global Textil, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)*

<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>52,397,932.00</b>	<b>62%</b>	<b>58,393,230.00</b>	<b>63%</b>	<b>67,897,650.00</b>	<b>64%</b>
Efectivo y bancos	9,129,825.00	11%	10,650,900.00	12%	17,450,500.00	16%
Inventarios	28,700,850.00	34%	31,600,800.00	34%	30,750,400.00	29%
Cuentas por cobrar	7,866,478.00	9%	8,800,984.00	10%	10,150,250.00	10%
Impuestos por cobrar	2,200,125.00	3%	3,850,981.00	4%	2,500,400.00	2%
Otros activos	4,500,654.00	5%	3,489,565.00	4%	7,046,100.00	7%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>29,460,450.00</b>	<b>35%</b>	<b>30,681,100.00</b>	<b>33%</b>	<b>32,650,800.00</b>	<b>31%</b>
Propiedad planta y equipo	14,260,150.00	17%	15,480,800.00	17%	17,450,500.00	16%
Inversiones en valores	15,200,300.00	18%	15,200,300.00	17%	15,200,300.00	14%
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>3,019,374.71</b>	<b>4%</b>	<b>3,001,867.21</b>	<b>3%</b>	<b>5,800,700.00</b>	<b>5%</b>
Otros activos diferidos	3,019,374.71	4%	3,001,867.21	3%	5,800,700.00	5%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>84,877,756.71</b>	<b>100%</b>	<b>92,076,197.21</b>	<b>100%</b>	<b>106,349,150.00</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,851,654.00</b>	<b>3%</b>	<b>4,215,112.00</b>	<b>5%</b>	<b>5,496,350.00</b>	<b>5%</b>
Proveedores	2,851,654.00	3%	3,864,987.00	4%	4,950,450.00	5%
Otros	0.00	0%	350,125.00	0%	545,900.00	1%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>5,200,500.00</b>	<b>6%</b>	<b>5,300,500.00</b>	<b>6%</b>	<b>5,100,500.00</b>	<b>5%</b>
Préstamos bancarios LP	5,200,500.00	6%	5,300,500.00	6%	5,100,500.00	5%
<b>PASIVO DIFERIDO</b>	<b>598,654.00</b>	<b>1%</b>	<b>125,987.00</b>	<b>0%</b>	<b>200,450.00</b>	<b>0%</b>
Provisiones varias	598,654.00	1%	125,987.00	0%	200,450.00	0%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>76,226,948.71</b>	<b>90%</b>	<b>82,434,598.21</b>	<b>90%</b>	<b>95,551,850.00</b>	<b>90%</b>
Capital social	50,851,120.00	60%	50,851,120.00	55%	50,851,120.00	48%
Reserva legal	4,376,849.71	5%	4,508,155.21	5%	4,800,230.00	5%
Utilidades acumuladas	10,100,325.00	12%	11,950,200.00	13%	18,350,400.00	17%
Utilidad neta del año	10,898,654.00	13%	15,125,123.00	16%	21,550,100.00	20%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>84,877,756.71</b>	<b>100%</b>	<b>92,076,197.21</b>	<b>100%</b>	<b>106,349,150.00</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de la empresa Global Textil, S. A., cierre anual de los períodos fiscales 2016, 2017 y 2018.

La empresa Global Textil, S. A., concentra un 64% en activos corrientes al cierre del año 2018, lo cual significa que posee suficientes activos de liquidez inmediata, tanto en caja y bancos con un 16% e inventarios convertibles en efectivo a corto plazo con un 29% en comparación con los periodos 2016 y 2017. Se puede apreciar que los activos corrientes están aumentando cada año, efecto causado por las exportaciones, derivado de la preferencia de los productos.

Los activos no corrientes mantienen una porción considerable en relación con los otros activos. Los activos no corrientes (propiedad planta y equipo) en los períodos analizados, han tenido un aumento significativo en montos y se debe a la adquisición de maquinaria, para el cumplimiento de las exigencias de los clientes.

Los activos no corrientes en inversiones en valores, se han mantenido en los períodos evaluados, significa que la empresa cuenta con inversiones a plazo fijo.

Las cuentas por cobrar, por ventas al crédito han aumentado en los períodos 2016, 2017 y 2018. En el año 2016 tiene una participación del 9%, en el 2017 con un 10%, porcentaje que se mantiene en el año 2018. Los incrementos se deben a que las ventas al crédito van en aumento cada año y la labor de cobranza no ha sido efectiva en los períodos examinados, según los análisis realizados en las tablas 18 y 19, donde muestran más adelante, que existe poca rotación de cartera y aumento en el período promedio de cobro, en relación con los 30 días de crédito otorgado. El resto de activos tienen una participación entre 3% y 5%, a diferencia de la cuenta de otros activos, que se posiciona con un 7% en el año 2018.

El rubro del capital social, se ha mantenido en los períodos evaluados, derivado que la empresa tiene con un capital sólido, con participación del 60% en el año 2016, 55% en el 2017 y 48% en el 2018.

En las utilidades acumuladas, se aprecia que tienen participación del 12% en el año 2016, 13% en el 2017 y en el año 2018 se posiciona con un 17%, se aprecia un incremento en relación al pasivo y patrimonio de cada período; sin embargo,

por ser una cuenta acumulativa, no visualiza los valores monetarios acumulados respecto de un período a otro, tal es el caso de los años 2017 y 2018, cuyo efecto es causado por el pago de dividendos. En virtud que en cada período fiscal la Asamblea o máximo Órgano Directivo de la empresa, autoriza o decreta la distribución de utilidades, lo cual se refleja en dicho rubro. El reparto de utilidades fue distribuida entre los socios capitalistas, proporcionalmente conforme al capital aportado, en congruencia con el artículo 33 del Código de Comercio Decreto del Congreso Número 2-70, pagando el impuesto respectivo que regula el artículo 93 de la Ley de Actualización Tributaria, Decreto Número 10-2012.

Las utilidades netas de cada período, muestran un crecimiento relevante para la empresa, derivado que en el año 2016, tiene una participación del 13%, de un 16% en el 2017 y del 20% en el 2018, el cual es notable en los períodos analizados, derivado que la actividad económica de la empresa es rentable.

Los préstamos bancarios mantienen una participación del 6% en los períodos 2016 y 2017 y de un 5% al cierre del año 2018, la disminución es ligera en el último año analizado, en virtud que disminuye en un punto porcentual en relación con los otros períodos.

La cuenta proveedores no es relevante en relación con los demás rubros, pues su participación es del 3% en el año 2016, 4% en el 2017 y de un 5% al cierre del año fiscal 2018. Como se observa la empresa ha cuidado de sus obligaciones de corto plazo, ya que éstas han crecido en tan sólo un punto porcentual en comparación a los otros años.

Lo anterior, deriva que las obligaciones con los proveedores, fueron cumplidas en el menor tiempo, en este caso se evidencia que la empresa analizada no hizo uso del crédito comercial otorgado por los proveedores, por la liquidez que maneja lo cual se refleja en las tablas 10 y 11 de la presente investigación y por el crecimiento reflejado en las ventas de los períodos analizados, ya que en términos

monetarios el crecimiento de aprecia de un período a otro, principalmente las exportaciones, según la siguiente tabla:

## Tabla 2

### *Análisis Vertical del Estado de Resultados*

*Empresa Global Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)*

<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>
<b>Ventas</b>	<b>68,351,100.00</b>	<b>100%</b>	<b>72,881,605.00</b>	<b>100%</b>	<b>82,030,380.00</b>	<b>100%</b>
Exportaciones	67,850,975.00	99%	72,580,755.00	100%	80,500,200.00	98%
Local	500,125.00	1%	300,850.00	0.4%	1,530,180.00	2%
<b>Costo de ventas</b>	<b>48,850,745.00</b>	<b>71%</b>	<b>49,650,956.00</b>	<b>68%</b>	<b>50,160,478.00</b>	<b>61%</b>
Utilidad bruta en ventas	<b>19,500,355.00</b>	<b>29%</b>	<b>23,230,649.00</b>	<b>32%</b>	<b>31,869,902.00</b>	<b>39%</b>
<b>Gastos de Operación</b>	<b>5,290,463.17</b>	<b>8%</b>	<b>5,058,609.00</b>	<b>7%</b>	<b>6,301,570.00</b>	<b>8%</b>
Gastos en ventas	2,339,573.17	3%	2,857,955.00	4%	2,500,870.00	3%
Gastos de administración	2,950,890.00	4%	2,200,654.00	3%	3,800,700.00	5%
<b>Utilidad operativa</b>	<b>14,209,891.83</b>	<b>21%</b>	<b>18,172,040.00</b>	<b>25%</b>	<b>25,568,332.00</b>	<b>31%</b>
<b>Productos y gastos financieros</b>	<b>3,200,250.00</b>	<b>5%</b>	<b>3,021,163.78</b>	<b>4%</b>	<b>3,665,074.09</b>	<b>4%</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>11,009,641.83</b>	<b>16%</b>	<b>15,150,876.22</b>	<b>21%</b>	<b>21,903,257.91</b>	<b>27%</b>
Impuesto Sobre la Renta	110,987.83	0%	25,753.22	0%	353,157.91	0%
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>10,898,654.00</b>	<b>16%</b>	<b>15,125,123.00</b>	<b>21%</b>	<b>21,550,100.00</b>	<b>26%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de la empresa Global Textil, S. A., cierre anual de los períodos fiscales 2016, 2017 y 2018.

Las ventas totales de cada año representan el 100% de participación, integrado por exportaciones y ventas locales, este último con una relación porcentual del 1% en el año 2016; 0.4% en el 2017 y 2% en el año 2018. El mayor porcentaje se concentra en las exportaciones, objetivo principal de la empresa, y se mantiene en un 99% para los períodos 2016-2017 y del 98% en el año 2018. En valores monetarios las ventas muestran un crecimiento positivo para la empresa.



Los costos de ventas tienen una intervención del 71% en el año 2016, un 68% en el 2017 y del 61% en el 2018. Rubro principal de operación directa, concentran la inversión de la empresa, necesarios para la generación de rentas. En los períodos analizados y en valores monetarios, muestran un ligero crecimiento.

La utilidad bruta en ventas ha tenido un efecto positivo en los períodos 2016, 2017 y 2018, sus porcentajes son del 29%, 32% y 39% respectivamente, relacionado con las ventas totales y en valores monetarios, la tendencia es de crecimiento.

Los gastos operativos se han mantenido en los períodos evaluados, con un 7% y 8%, en comparación con las ventas totales, lo cual indica que la empresa ha administrado adecuadamente el efectivo, controlando los niveles de los gastos.

Las utilidades operativas, muestran que han tenido un crecimiento en los períodos evaluados, con una porción del 21% en el 2016, 25% en el 2017 y 31% en el 2018. El comportamiento es positivo para la empresa.

Los gastos y productos financieros han tenido una participación del 4% y 5% en los períodos analizados, lo que indica que no ha sido necesaria la obtención de más préstamos bancarios o la ampliación de los mismos.

La utilidad antes de impuesto, es relevante en los períodos analizados, con una relación porcentual del 16% en el año 2016, 21% en el 2017 y de un 27% en el 2018. La tendencia es de crecimiento en cada año.

Los efectos financieros causados por los costos de ventas y los gastos de operación, se ven reflejados en las utilidades netas de cada año; sin embargo, son necesarios para generación de rentas. La tendencia de utilidades netas es de crecimiento en los períodos analizados, demostrando que los productos de exportación han sido rentables, lo cual se refleja positivamente en las utilidades netas de cada período.

**Tabla 3***Resumen de Cuentas Financieras**Empresa Global Textil, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras expresadas en quetzales)*

<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Ventas totales	68,351,100.00	72,881,605.00	82,030,380.00
Ventas realizadas al crédito	60,450,550.00	63,350,125.00	65,624,304.00
Costo de ventas	48,850,745.00	49,650,956.00	50,160,478.00
Costos variables	34,195,521.50	36,245,197.88	37,620,358.50
Costos fijos	14,655,223.50	13,405,758.12	12,540,119.50
Compras	56,375,612.00	60,145,225.00	68,500,200.00
Cuentas por cobrar	7,866,478.00	8,800,984.00	10,150,250.00

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de la empresa Global Textil, S. A., cierre anual de los períodos fiscales 2016, 2017 y 2018.

Las cifras de la tabla 3, sirvieron de base para los cálculos de los indicadores financieros y el análisis de los diferentes escenarios propuestos.

La tendencia de las ventas al crédito, en valores monetarios, aumenta cada año, conjuntamente con los costos de ventas analizados anteriormente. Dichos costos, se encuentran integrados por los costos variables y los costos fijos, necesarios para la producción.

Las compras notablemente, han tenido un comportamiento de crecimiento, lo cual se refleja en los inventarios de los períodos 2016 - 2017, derivado que en el año 2018, dicho rubro presenta una leve disminución.

**Tabla 4***Análisis Vertical del Balance General**Empresa Egomoda, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)*

<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>75,209,824.50</b>	<b>72%</b>	<b>66,570,657.00</b>	<b>68%</b>	<b>79,984,134.00</b>	<b>68%</b>
Efectivo y bancos	12,750,899.00	12%	17,548,415.00	18%	22,300,600.00	19%
Inventarios	40,260,125.00	39%	25,118,756.00	26%	32,500,790.00	28%
Cuentas por cobrar	12,160,870.00	12%	14,100,695.00	14%	13,800,160.00	12%
Impuestos por cobrar	892,615.50	1%	1,545,987.00	2%	3,125,780.00	3%
Otros activos	9,145,315.00	9%	8,256,804.00	8%	8,256,804.00	7%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>23,865,820.00</b>	<b>23%</b>	<b>27,315,640.00</b>	<b>28%</b>	<b>31,500,590.00</b>	<b>27%</b>
Propiedad planta y equipo	15,850,620.00	15%	19,200,190.00	20%	19,200,190.00	16%
Inversiones en valores	8,015,200.00	8%	8,115,450.00	8%	12,300,400.00	10%
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>5,125,654.00</b>	<b>5%</b>	<b>3,654,897.00</b>	<b>4%</b>	<b>5,905,965.00</b>	<b>5%</b>
Otros activos diferidos	5,125,654.00	5%	3,654,897.00	4%	5,905,965.00	5%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>104,201,298.50</b>	<b>100%</b>	<b>97,541,194.00</b>	<b>100%</b>	<b>117,390,689.00</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>4,240,987.00</b>	<b>4%</b>	<b>2,806,851.00</b>	<b>3%</b>	<b>8,300,900.00</b>	<b>7%</b>
Proveedores	4,160,987.00	4%	2,756,851.00	3%	8,050,100.00	7%
Otros	80,000.00	0%	50,000.00	0%	250,800.00	0%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>7,000,500.00</b>	<b>7%</b>	<b>6,850,500.00</b>	<b>7%</b>	<b>6,700,500.00</b>	<b>6%</b>
Préstamos bancarios LP	7,000,500.00	7%	6,850,500.00	7%	6,700,500.00	6%
<b>PASIVO DIFERIDO</b>	<b>125,000.00</b>	<b>0%</b>	<b>75,865.00</b>	<b>0%</b>	<b>150,000.00</b>	<b>0%</b>
Provisiones varias	125,000.00	0%	75,865.00	0%	150,000.00	0%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>92,834,811.50</b>	<b>89%</b>	<b>87,807,978.00</b>	<b>90%</b>	<b>102,239,289.00</b>	<b>87%</b>
Capital social	52,300,125.00	50%	52,300,125.00	54%	52,300,125.00	45%
Reserva legal	4,851,316.50	5%	4,996,856.00	5%	5,160,975.00	4%
Utilidades acumuladas	16,987,789.00	16%	7,250,897.00	7%	20,050,100.00	17%
Utilidad neta del año	18,695,581.00	18%	23,260,100.00	24%	24,728,089.00	21%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>104,201,298.50</b>	<b>100%</b>	<b>97,541,194.00</b>	<b>100%</b>	<b>117,390,689.00</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de la empresa Egomoda, S. A., cierre anual de los períodos fiscales 2016, 2017 y 2018.

La empresa Egomoda, S. A., concentra un 72% de activos corrientes en el año 2016, el 68% para los períodos 2017-2018, lo que significa que posee suficientes

activos de liquidez inmediata, derivado que en caja y bancos posee un 12% en el año 2016, 18% en el 2017 y 19% en el año 2018. Los inventarios convertibles a corto plazo con participación del 39%, 26% y 28% respectivamente, en relación con los activos totales. Los activos corrientes mostraron una disminución en el año 2017, efecto causado por los inventarios de materias primas.

Los activos no corrientes mantienen una porción considerable, frente al total de activos, con 23% en el año 2016, 28% en el año 2017 y 27% en el 2018. Los activos no corrientes han aumentado notablemente en el año 2017, por la adquisición de maquinaria y equipo, mismo efecto al final del año 2018.

Las inversiones en valores han tenido una intervención del 8% en los períodos 2016-2017, contra el total de activos; sin embargo, en el año 2018, la participación fue de 10%, lo cual expresa que la empresa aumentó sus inversiones.

Las cuentas por cobrar, por ventas al crédito, tienen una relación porcentual del 12% en el año 2016, 14% en el 2017 y 12% en el año 2018. La tendencia de las cuentas por cobrar, muestran un incremento en el año 2017, derivado de las exportaciones que aumentan cada año, como lo muestra la tabla 5; sin embargo, la gestión de cobranza no ha sido efectiva en los períodos examinados, según análisis que muestran más adelante las tablas 18 y 19 de la presente investigación, existe poca rotación de cartera y aumento en el período promedio de cobro, en relación con los 30 días de crédito otorgado.

El rubro de impuestos por cobrar, correspondiente a créditos fiscales, tiene una relación porcentual del 1% en el año 2016, 2% en el 2017 y 3% en el año 2018, en proporción con el total de activos. La tendencia del rubro es de incremento cada año. La cuenta de otros activos, su participación es de 9%, 8% y 7%, respectivamente. El comportamiento del rubro decrece cada año.

El capital social de la empresa conformado por el 50% en el 2016, 54% en el 2017 y del 45% en el año 2018. En valores monetarios, se ha mantenido en los

períodos evaluados, esto revela la solidez del capital social. El patrimonio de la empresa con participación del 89%, 90% y 87% respectivamente, en los períodos analizados, porciones relevantes frente al total de pasivos y patrimonio.

Las utilidades acumuladas muestran una disminución en el año 2017, del 7% frente al 16% en el año 2016 y 17% en el 2018. Dicha cuenta es acumulativa; sin embargo, no visualiza los valores monetarios acumulados, respecto de un período a otro, tal es el caso de los años 2017 y 2018, cuyo efecto se debe al pago de dividendos, ya que en cada período fiscal la Junta de Accionistas, autoriza o decreta la distribución de utilidades. El reparto de utilidades fue realizada entre los socios capitalistas, en congruencia con el artículo 33 del Código de Comercio Decreto del Congreso Número 2-70, pagando el impuesto respectivo que regula el artículo 93 de la Ley de Actualización Tributaria, Decreto Número 10-2012.

Las utilidades netas de cada período están aumentando constantemente, y porcentualmente en el año 2016, en un 18%, en período 2017 con 24%, excepto en el año 2018 con una porción del 21%. En valores monetarios, el crecimiento es notable, derivado que la actividad económica de la empresa es rentable.

La deuda adquirida a largo plazo, no es significativa frente al efectivo disponible, su participación es del 7% en los periodos 2016-2017. En el año 2018 con un 6%, monetariamente se ve una leve disminución, en relación a los años anteriores.

La cuenta de proveedores, tienen una relación porcentual del 4%, 3% y 7% respectivamente, ante el pasivo total y patrimonio. En el año 2018, muestra un incremento, el cual está relacionado con el monto del inventario del mismo año.

Las otras cuentas no son relevantes de acuerdo al total de pasivos y patrimonio, derivado que no alcanzan el 1%, por tal motivo, no son analizadas. Además, la empresa cuenta con suficientes activos de liquidez rápida, para cubrir cualquier eventualidad que pudiera suscitarse en los próximos períodos de operación.

**Tabla 5***Análisis Vertical del Estado de Resultados**Empresa Egomoda, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)*

<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>
<b>Ventas</b>	<b>89,144,896.00</b>	<b>100%</b>	<b>104,357,951.00</b>	<b>100%</b>	<b>105,650,400.00</b>	<b>100%</b>
Exportaciones	89,144,896.00	100%	104,357,951.00	100%	105,650,400.00	100%
Local	0.00	0%	0.00	0%	<b>0.00</b>	0%
<b>Costo de ventas</b>	<b>51,186,794.88</b>	<b>57%</b>	<b>58,746,873.05</b>	<b>56%</b>	<b>56,980,750.00</b>	<b>54%</b>
Utilidad bruta en ventas	<b>37,958,101.12</b>	<b>43%</b>	<b>45,611,077.95</b>	<b>44%</b>	<b>48,669,650.00</b>	<b>46%</b>
<b>Gastos de Operación</b>	<b>14,549,011.00</b>	<b>16%</b>	<b>15,789,696.00</b>	<b>15%</b>	<b>16,642,254.00</b>	<b>16%</b>
Gastos en ventas	7,280,159.00	8%	7,800,951.00	7%	8,654,789.00	8%
Gastos de administración	7,268,852.00	8%	7,988,745.00	8%	7,987,465.00	8%
<b>Utilidad operativa</b>	<b>23,409,090.12</b>	<b>26%</b>	<b>29,821,381.95</b>	<b>29%</b>	<b>32,027,396.00</b>	<b>30%</b>
<b>Productos y gastos financieros</b>	<b>4,713,509.12</b>	<b>5%</b>	<b>6,561,281.95</b>	<b>6%</b>	<b>7,299,307.00</b>	<b>7%</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>18,695,581.00</b>	<b>21%</b>	<b>23,260,100.00</b>	<b>22%</b>	<b>24,728,089.00</b>	<b>23%</b>
Impuesto Sobre la Renta	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>18,695,581.00</b>	<b>21%</b>	<b>23,260,100.00</b>	<b>22%</b>	<b>24,728,089.00</b>	<b>23%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de la empresa Egomoda, S. A., cierre anual de los períodos fiscales 2016, 2017 y 2018.

Las ventas de cada año representan el 100% de participación y es la base para las demás cuentas de análisis. Concentra las exportaciones, objetivo principal de la empresa, ya que en los períodos analizados, no se realizó venta local. La tendencia es de crecimiento, derivado que las exportaciones aumentan cada año.

Los costos de ventas, tienen una relación porcentual del 57% en el año 2016, un 56% en el 2017 y 54% en el 2018. Rubro principal de operación directa, concentran la inversión de la empresa, los cuales son útiles y necesarios para la

generación de rentas. En los períodos analizados la tendencia es variable en términos monetarios, con crecimiento en el período 2017, luego decrece en el período 2018.

La utilidad bruta en ventas, se ha elevado notablemente en los períodos 2016-2018, con un 43%, 44% y 46%, respectivamente, el cual ante las ventas totales y en valores monetarios, la tendencia es de crecimiento.

Los gastos operativos han tenido un comportamiento constante en los períodos evaluados, con participación del 16% en relación con las ventas totales de los períodos 2016 y 2018, y del 15% de relación porcentual en el año 2017. Esto demuestra que la empresa ha controlado los niveles de gastos.

El análisis muestra que las utilidades operativas han aumentado en cada año, con una porción del 26% en el 2016, 29% en el 2017 y 30% en el 2018, crecimiento positivo para la empresa analizada.

Los gastos y productos financieros han tenido una relación del 5% en el período 2016, 6% en el período 2017 y 7% en el 2018, el crecimiento ha sido ligero en los períodos analizados, no muestra un salto brusco que afecte la liquidez de la empresa.

Los efectos financieros causados por los costos de ventas y los gastos de operación, se ven reflejados en las utilidades netas de cada año; sin embargo, son necesarios para la producción de los artículos vendidos durante los períodos contables analizados. La relación porcentual muestra que en el año 2016, la utilidad neta alcanzó un 21%, en el año 2017 el 22% y en el 2018 asciende a 23%, en comparación con las ventas totales. La tendencia es de crecimiento en los períodos analizados, revelando que los productos de exportación han sido rentables, lo cual es reflejado en las utilidades de cada período.

**Tabla 6***Resumen de Cuentas Financieras**Empresa Egomoda, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras expresadas en quetzales)*

<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Ventas totales	89,144,896.00	104,357,951.00	105,650,400.00
Ventas realizadas al crédito	63,292,876.16	77,224,883.74	81,350,808.00
Costo de ventas	51,186,794.88	58,746,873.05	56,980,750.00
Costos variables	34,807,020.52	40,535,342.40	39,886,525.00
Costos fijos	16,379,774.36	18,211,530.65	17,094,225.00
Compras	74,854,951.00	74,755,470.00	73,150,987.00
Cuentas por cobrar	12,160,870.00	14,100,695.00	13,800,160.00

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de la empresa Egomoda, S. A., cierre anual de los períodos fiscales 2016, 2017 y 2018.

Las cifras de la tabla 6, sirvieron de base para los cálculos de los indicadores financieros y del análisis de los diferentes escenarios propuestos.

Las ventas al crédito en valores monetarios, tienen una tendencia de aumento en cada año, juntamente con los costos de ventas analizados anteriormente, los cuales se encuentran integrados por los costos variables y los costos fijos, necesarios para la producción. Las compras notablemente han tenido un comportamiento de disminución en los períodos analizados, los cuales se ven reflejados en los inventarios y en la cuenta de proveedores, en los períodos 2016-2017; sin embargo, ambas cuentas tienen un crecimiento en el año 2018, según el análisis realizado.



**Tabla 7***Análisis Vertical del Balance General**Solutions Textil, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)*

<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>72,329,178.83</b>	<b>73%</b>	<b>64,734,564.81</b>	<b>65%</b>	<b>70,382,578.75</b>	<b>64%</b>
Efectivo y bancos	24,853,477.83	25%	7,893,006.81	8%	18,235,772.50	16%
Inventarios	33,890,435.00	34%	40,456,098.00	41%	32,134,168.00	29%
Cuentas por cobrar	4,830,489.00	5%	7,830,489.00	8%	10,607,011.25	10%
Impuestos por cobrar	3,576,345.00	4%	2,876,539.00	3%	2,612,918.00	2%
Otros activos	5,178,432.00	5%	5,678,432.00	6%	6,792,709.00	6%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>24,007,972.50</b>	<b>24%</b>	<b>30,007,972.50</b>	<b>30%</b>	<b>34,120,086.00</b>	<b>31%</b>
Propiedad planta y equipo	13,123,659.00	13%	14,123,659.00	14%	18,235,772.50	16%
Inversiones en valores	10,884,313.50	11%	15,884,313.50	16%	15,884,313.50	14%
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>3,234,098.00</b>	<b>3%</b>	<b>5,087,435.00</b>	<b>5%</b>	<b>6,061,731.50</b>	<b>5%</b>
Otros activos diferidos	3,234,098.00	3%	5,087,435.00	5%	6,061,731.50	5%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>99,571,249.33</b>	<b>100%</b>	<b>99,829,972.31</b>	<b>100%</b>	<b>110,564,396.25</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1,800,884.00</b>	<b>2%</b>	<b>1,719,141.00</b>	<b>2%</b>	<b>5,173,220.25</b>	<b>5%</b>
Proveedores	1,768,389.00	2%	1,698,574.00	2%	5,147,720.25	5%
Otros	32,495.00	0%	20,567.00	0%	25,500.00	0%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2,579,876.00</b>	<b>3%</b>	<b>3,579,876.00</b>	<b>4%</b>	<b>5,330,022.50</b>	<b>5%</b>
Préstamos bancarios LP	2,579,876.00	3%	3,579,876.00	4%	5,330,022.50	5%
<b>PASIVO DIFERIDO</b>	<b>135,867.00</b>	<b>0%</b>	<b>166,978.00</b>	<b>0%</b>	<b>209,470.25</b>	<b>0%</b>
Provisiones varias	135,867.00	0%	166,978.00	0%	209,470.25	0%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>95,054,622.33</b>	<b>95%</b>	<b>94,363,977.31</b>	<b>95%</b>	<b>99,851,683.25</b>	<b>90%</b>
Capital social	53,139,420.40	53%	53,139,420.40	53%	53,139,420.40	48%
Reserva legal	4,715,265.93	5%	4,856,723.91	5%	5,016,240.35	5%
Utilidades acumuladas	21,212,480.00	21%	18,293,846.00	18%	19,176,168.00	17%
Utilidad neta del año	15,987,456.00	16%	18,073,987.00	18%	22,519,854.50	20%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>99,571,249.33</b>	<b>100%</b>	<b>99,829,972.31</b>	<b>100%</b>	<b>110,564,396.25</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de la empresa Solutions Textil, S. A., cierre anual de los períodos fiscales 2016, 2017 y 2018.

La empresa Solutions Textil, S. A., concentra un 73% de activos corrientes en el año 2016, un 65% en el 2017 y un 64% en el año 2018, se evidencia que posee suficientes activos de liquidez inmediata, derivado que en caja y bancos posee un

25% en el año 2016, 8% en el 2017 y 16% en el año 2018. Los inventarios convertibles a corto plazo con participación del 34%, 41% y 29% respectivamente, en relación con los activos totales. Los activos corrientes en valores monetarios, mostraron una disminución en el año 2017, efecto contrario en el año 2018.

Los activos no corrientes mantienen una porción considerable ante el total de activos, con participación del 24% en el año 2016, 30% en el año 2017 y 31% en el 2018. Los activos no corrientes (propiedad planta y equipo), han aumentado en los períodos 2017-2018, por la adquisición de maquinaria y equipo y de la ampliación de una planta de producción.

Los activos no corrientes en inversiones en valores, tuvieron un aumento considerable, ya que en el período 2016 su participación es del 11% y en período 2017 fue de 16%. Esto demuestra que la empresa aumentó sus inversiones a largo plazo, dicho aumento se mantiene en términos monetarios para el año 2018.

Las cuentas por cobrar, por ventas al crédito han aumentado en los períodos analizados, en el año 2016 refleja un 5%, en el 2017 con un 8% y el año 2018 del 10%. Lo anterior, demuestra que la gestión de cobranza, no ha sido efectiva en los períodos analizados, la tendencia es de crecimiento en cada año, según análisis realizado en las tablas 18 y 19, que más adelante muestran que existe poca rotación de cartera y aumento en el período promedio de cobro, en relación con los 30 días de crédito otorgado.

La cuenta de impuestos por cobrar, muestra una tendencia decreciente, en virtud que en el año 2016 su participación es de 4%, en el 2017 del 3% y en año 2018 del 2%. Lo anterior, ha sido por las devoluciones en valores monetarios del crédito fiscal solicitado.

El capital social de la empresa, porcentualmente está conformado por el 53% en el 2016, que se mantiene para el año 2017 y del 48% en el año 2018, lo cual revela que la empresa cuenta con un capital sólido, ya que en términos monetarios se ha

mantenido. El patrimonio de la empresa está conformado por el 95% para los períodos 2016-2017 y del 90% para el año 2018.

Las utilidades acumuladas con participación del 21%, 18% y 17% respectivamente; lo cual evidencian una disminución en términos monetarios, frente al total de pasivos y patrimonio de cada período. Dicha cuenta es de naturaleza acumulativa; sin embargo, no muestra los valores acumulados respecto de un período a otro, tal es el caso de los años 2017 y 2018, cuyo efecto se deriva al pago de los dividendos decretados en los períodos referidos. En virtud que en cada período fiscal la Junta de Accionista o máximo órgano de la empresa, autoriza o decreta la distribución de utilidades, lo cual se refleja horizontalmente en dicho rubro. El reparto de utilidades fue realizado conforme al artículo 33 del Código de Comercio Decreto del Congreso Número 2-70, pagando el impuesto respectivo regulado en el artículo 93 de la Ley de Actualización Tributaria, Decreto Número 10-2012.

Las utilidades netas en cada período, están aumentando constantemente, en virtud que muestra el 16% en el año 2016, 18% en el año 2017 y 20% para el 2018, la tendencia es de crecimiento, derivado que la actividad de la empresa es rentable.

La deuda adquirida a largo plazo, muestra una relación porcentual del 3% en el año 2016, 4% en el año 2017 y un 5% al cierre del año 2018. La tendencia es de crecimiento; sin embargo, el efecto no impacta en los activos corrientes de la empresa.

La cuenta proveedores, han tenido un comportamiento constante del 2% en los períodos 2016-2017, con un ligero aumento de participación del 5% para el período 2018, variación que no se considera relevante, en contraposición con los pasivos totales de la empresa, ya que dispone de activos de liquidez inmediata,

para solventar dichas obligaciones, de acuerdo a lo establecido en las tablas 10 y 12 de la presente investigación.

Las cuentas de otros pasivos y provisiones varias, no son relevantes en este caso, en relación con el total de pasivos y patrimonio, derivado que no alcanzan el 1% de participación; por tal motivo, no son analizadas. Además, la empresa cuenta con suficientes activos de liquidez rápida, para cubrir cualquier eventualidad en los próximos períodos de operación.

### Tabla 8

#### *Análisis Vertical del Estado de Resultados*

*Empresa Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras expresadas en quetzales y porcentajes)*

<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>
<b>Ventas</b>	<b>57,245,876.00</b>	<b>100%</b>	<b>69,675,298.00</b>	<b>100%</b>	<b>87,150,300.00</b>	<b>100%</b>
Exportaciones	57,245,876.00	100%	69,675,298.00	100%	87,150,300.00	100%
Local	-	0%	-	0%	-	0%
<b>Costo de ventas</b>	<b>32,980,231.00</b>	<b>58%</b>	<b>44,897,243.00</b>	<b>64%</b>	<b>52,417,700.00</b>	<b>60%</b>
Utilidad bruta en ventas	24,265,645.00	42%	24,778,055.00	36%	34,732,600.00	40%
<b>Gasto de Operación</b>	<b>6,699,583.00</b>	<b>12%</b>	<b>5,582,349.00</b>	<b>8%</b>	<b>9,884,956.00</b>	<b>11%</b>
Gastos en ventas	3,809,238.00	7%	2,567,435.00	4%	3,897,456.00	4%
Gastos de administración	2,890,345.00	5%	3,014,914.00	4%	5,987,500.00	7%
<b>Utilidad operativa</b>	<b>17,566,062.00</b>	<b>31%</b>	<b>19,195,706.00</b>	<b>28%</b>	<b>24,847,644.00</b>	<b>29%</b>
<b>Productos y gastos financieros</b>	<b>1,578,606.00</b>	<b>3%</b>	<b>1,121,719.00</b>	<b>2%</b>	<b>2,327,789.50</b>	<b>3%</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>15,987,456.00</b>	<b>28%</b>	<b>18,073,987.00</b>	<b>26%</b>	<b>22,519,854.50</b>	<b>26%</b>
Impuesto Sobre la Renta	-	0%	-	0%	-	0%
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>15,987,456.00</b>	<b>28%</b>	<b>18,073,987.00</b>	<b>26%</b>	<b>22,519,854.50</b>	<b>26%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de la empresa Solutions Textil, S. A., cierre anual de los períodos fiscales 2016, 2017 y 2018.

Las ventas de cada período, representan el 100% de participación y es la base de análisis para las demás cuentas. En ellas se agrupan las exportaciones realizadas en los períodos 2016, 2017 y 2018, derivado que no realizó venta local. La tendencia de las ventas es de crecimiento, en virtud que las exportaciones aumentan cada año.

El costo de ventas, tiene una relación porcentual del 58% en el año 2016, un 64% en el 2017 y del 60% en el 2018. En ella se integra la inversión realizada, para la producción los bienes de exportación; es decir, representan el costo de todos los recursos consumidos para fabricar un producto para la venta. En valores monetarios, la tendencia es de crecimiento, en los períodos analizados.

La utilidad bruta en ventas, muestra porcentualmente altas y bajas en los períodos 2016, 2017 y 2018, con una participación del 42%, 36% y 40% respectivamente, en comparación con las ventas totales. En valores monetarios su crecimiento es ligero, lo cual es causado por el efecto en los costos de ventas, analizados anteriormente.

Los gastos operativos han tenido un comportamiento variable, representan el 12%, 8% y 11% en relación con las ventas totales de los períodos 2016, 2017 y 2018. Dichos gastos permiten mantener la actividad diaria de la empresa, que no suelen estar vinculadas de manera directa con la producción; sin embargo, se observa el control sobre los mismos, derivado que no presentan variaciones significativas, sino tendencias controlables.

Las utilidades operativas tienen un comportamiento porcentual diferente en los períodos 2016, 2017 y 2018, ya que el año 2016 es de 31%, luego un 28% en el 2017 y 29% en el 2018, monetariamente, es un efecto positivo para la empresa.

Los gastos y productos financieros tienen una relación porcentual del 3% en el período 2016, 2% en el período 2017 y 3% en el 2018, la tendencia respecto de un año a otro es ligero, derivado que no existen variaciones relevantes que afecte la

liquidez de la empresa, ya que estas son controlables. El efecto causado de las inversiones en los costos de ventas y gastos de operación, los cuales impactan en las utilidades netas de cada año; sin embargo, dichos costos y gastos, son necesarios para la producción y venta, en virtud que en cada unidad vendida tiene inmerso un costo de ventas.

La relación porcentual evidencia que el año 2016, la utilidad neta del ejercicio contable, alcanzó una participación de 28%, en el año 2017 es de 26%, porcentaje que se mantiene para el año 2018, respecto al total de ventas realizadas. La tendencia es de crecimiento, lo cual es reflejado en los montos monetarios de cada período examinado.

### **Tabla 9**

#### *Resumen de Cuentas Financieras*

*Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras expresadas en quetzales)*

<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Ventas totales	57,245,876.00	69,675,298.00	87,150,300.00
Ventas realizadas al crédito	44,651,783.28	52,256,473.50	61,005,210.00
Costo de ventas	32,980,231.00	44,897,243.00	52,417,700.00
Costos variables	24,405,370.94	31,428,070.10	37,740,744.00
Costos fijos	8,574,860.06	13,469,172.90	14,676,956.00
Compras	65,210,497.00	68,102,933.00	71,582,709.00
Cuentas por cobrar	4,830,489.00	7,830,489.00	10,607,011.25

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de la empresa Solutions Textil, S. A., cierre anual de los períodos fiscales 2016, 2017 y 2018.

Las cifras de la tabla 9, sirvieron de base para los cálculos de los indicadores financieros y el análisis de los diferentes escenarios propuestos.

El comportamiento de las ventas totales, en valores monetarios, marcadamente aumenta en cada año, derivado de las exportaciones constantes, el cual está relacionado con los créditos y los costos de ventas analizados anteriormente, este último se encuentra integrado por los costos variables y los costos fijos, necesarios en la producción directa de la empresa, como actividad económica principal.

Las compras marcan una tendencia de crecimiento, que es evidente en los inventarios de los períodos 2016-2017. Las demás cuentas fueron analizadas en sus apartados correspondientes.

#### **4.3 Análisis de los indicadores financieros relacionados por las cuentas por cobrar comerciales**

Este capítulo contiene los resultados de la investigación relacionada con la evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala; lo cual fue realizado por medio de indicadores financieros, que permitieron demostrar la situación real de la cartera de créditos y su administración. Los resultados de cada indicador, se analizan a continuación.

##### **4.3.1 Razón de efectivo o circulante**

La liquidez de las empresas Global Textil, S. A., Egomoda, S. A. y Solutions Textil, S. A., durante los períodos evaluados, se muestra en la siguiente hoja:

**Tabla 10***Razón de Efectivo o Circulante**Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras en quetzales y No. de veces)*

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Activo corriente	a	52,397,932.00	58,393,230.00	67,897,650.00
Pasivo corriente	b	2,851,654.00	4,215,112.00	5,496,350.00
<b>Razón de efectivo</b>	a÷b	<b>18.37</b>	<b>13.85</b>	<b>12.35</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Activo corriente	a	75,209,824.50	66,570,657.00	79,984,134.00
Pasivo corriente	b	4,240,987.00	2,806,851.00	8,300,900.00
<b>Razón de efectivo</b>	a÷b	<b>17.73</b>	<b>23.72</b>	<b>9.64</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Activo corriente	A	72,329,178.83	64,734,564.81	70,382,578.75
Pasivo corriente	b	1,800,884.00	1,719,141.00	5,173,220.25
<b>Razón de efectivo</b>	a÷b	<b>40.16</b>	<b>37.66</b>	<b>13.61</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

Por cada quetzal de pasivo corriente, las empresas como Global Textil, S. A., en el año 2016 contó con Q18.37 quetzales, en el 2017 con Q13.85 y en el 2018 con Q12.35. Egomoda, S. A., obtuvo de liquidez para el año 2016 Q17.73 para cubrir Q1.00 de deuda a corto, en el 2017 Q23.72 y Q9.64 en el 2018, en el año 2017 incrementó su liquidez frente a los pasivos corrientes y Solutions Textil, S. A. respecto a las otras, ha tenido mayor liquidez inmediata; en el año 2016 con Q40.16 para cubrir cada Q1.00 de deuda a corto plazo, en el 2017 con Q37.66 y Q13.61 en el 2018, marcadamente muestra la fuerte liquidez con que cuenta.



Las empresas analizadas, cuentan con suficiente liquidez inmediata, sin recurrir a la venta de algún activo o la adquisición de préstamos a largo plazo.

#### 4.3.2 Participación de las cuentas por cobrar frente a los Activos corrientes

**Tabla 11**

*Las Cuentas por Cobrar vrs Activos Corrientes*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Cuentas por cobrar	a	7,866,478.00	8,800,984.00	10,150,250.00
Activos corrientes	b	52,397,932.00	58,393,230.00	67,897,650.00
<b>Participación de las cxc</b>	a÷b	<b>15%</b>	<b>15%</b>	<b>15%</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Cuentas por cobrar	a	12,160,870.00	14,100,695.00	13,800,160.00
Activos corrientes	b	75,209,824.50	66,570,657.00	79,984,134.00
<b>Participación de las cxc</b>	a÷b	<b>16%</b>	<b>21%</b>	<b>17%</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Cuentas por cobrar	a	4,830,489.00	7,830,489.00	10,607,011.25
Activos corrientes	b	72,329,178.83	64,734,564.81	70,382,578.75
<b>Participación de las cxc</b>	a÷b	<b>7%</b>	<b>12%</b>	<b>15%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

Las cuentas por cobrar comerciales, en los períodos 2016, 2017 y 2018 han tenido un crecimiento positivo para las empresas, por el aumento de las exportaciones.

La empresa Global Textil, S. A. en el período 2016, 2017 y 2018, sus cuentas por cobrar comerciales constituyeron el 15% del total de activos corrientes. Egomoda,

S. A. sus cuentas por cobrar, en el año 2016 su relación porcentual es del 16%, 21% en el 2017 y 17% en el 2018, contra sus activos corrientes y Solutions Textil, S. A. ha obtenido un incremento marcado en los períodos 2017-2018, con una relación del 12% y 15% respectivamente, de sus activos corrientes.

#### 4.3.3 Prueba ácida o razón rápida

En los períodos evaluados las empresas mostraron el siguiente comportamiento:

**Tabla 12**

*Prueba Ácida o Razón Rápida*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras en quetzales y No. de veces)*

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Activos corrientes (-) Inventarios (neto)	a	23,697,082.00	26,792,430.00	37,147,250.00
Pasivos corrientes	b	2,851,654.00	4,215,112.00	5,496,350.00
<b>Razón prueba ácida</b>	a÷b	<b>8.31</b>	<b>6.36</b>	<b>6.76</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Activos corrientes (-) Inventarios (neto)	a	34,949,699.50	41,451,901.00	47,483,344.00
Pasivos corrientes	b	4,240,987.00	2,806,851.00	8,300,900.00
<b>Razón prueba ácida</b>	a÷b	<b>8.24</b>	<b>14.77</b>	<b>5.72</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Activos corrientes (-) Inventarios (neto)	a	38,438,743.83	24,278,466.81	38,248,410.75
Pasivos corrientes	b	1,800,884.00	1,719,141.00	5,173,220.25
<b>Razón prueba ácida</b>	a÷b	<b>21.34</b>	<b>14.12</b>	<b>7.39</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

En los períodos 2016, 2017 y 2018, la empresa Global Textil, S. A. registra una prueba ácida de Q8.31, Q6.36 y Q6.76 de liquidez, respectivamente, frente a Q1.00 quetzal de sus obligaciones de corto plazo, sin considerar los inventarios. Asimismo, Egomoda, S. A., con Q8.24, Q14.77 y Q5.72 de liquidez, respectivamente, ante Q1.00 quetzal de deuda a corto plazo y Solutions Textil, S. A., su liquidez respecto a sus obligaciones de corto plazo, se posicionaron en el año 2016 con Q21.34, en el 2017 con Q14.12 y en el año 2018 con Q7.39, por cada quetzal que debe, sin tomar en cuenta el efectivo de sus inventarios.

#### 4.3.4 Rotación de activos fijos

Por cada quetzal invertido en activos fijos, las empresas generaron lo siguiente:

**Tabla 13**

*Rotación de Activos Fijos*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras en quetzales y No. de veces)*

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Ventas	a	68,351,100.00	72,881,605.00	82,030,380.00
Activo fijo	b	14,260,150.00	15,480,800.00	17,450,500.00
<b>Rotación de activos fijos</b>	a÷b	<b>4.79</b>	<b>4.71</b>	<b>4.70</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Ventas	a	89,144,896.00	104,357,951.00	105,650,400.00
Activo fijo	b	15,850,620.00	19,200,190.00	19,200,190.00
<b>Rotación de activos fijos</b>	a÷b	<b>5.62</b>	<b>5.44</b>	<b>5.50</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Ventas	A	57,245,876.00	69,675,298.00	87,150,300.00
Activo fijo	B	13,123,659.00	14,123,659.00	18,235,772.50
<b>Rotación de activos fijos</b>	a÷b	<b>4.36</b>	<b>4.93</b>	<b>4.78</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

Se evaluaron las capacidades de los activos de las empresas para generar ventas, la relación muestra que cada quetzal que invirtieron en activos fijos, generaron más de cuatro quetzales de venta en los períodos 2016, 2017 y 2018, según los valores indicados en la tabla anterior. Los activos que han generado más venta, corresponden a la empresa Egomoda, S. A., con Q5.62, Q5.44 y Q5.50 respectivamente, a diferencia de las otras y en los años antes mencionados. La tendencia de los valores para cada empresa se mantiene en los períodos analizados; es decir, para Global Textil, S. A. con Q4.79, Q4.71 y Q4.70, respectivamente y Solutions Textil, S. A., con Q4.36, 4.93 y 4.78, respectivamente.

#### 4.3.5 Razón de deuda

Los porcentajes de los activos financiados con deuda a corto o largo plazo, en las empresas analizadas durante los períodos evaluados, son los siguientes:

**Tabla 14**

*Razón de Deuda*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

Rubro		2016	2017	2018
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Pasivo total	a	8,650,808.00	9,641,599.00	10,797,300.00
Activo total	b	84,877,756.71	92,076,197.21	106,349,150.00
<b>Deuda</b>	a÷b	<b>10%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Pasivo total	a	11,366,487.00	9,733,216.00	15,151,400.00
Activo total	b	104,201,298.50	97,541,194.00	117,390,689.00
<b>Deuda</b>	a÷b	<b>11%</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Pasivo total	a	4,516,627.00	5,465,995.00	10,712,713.00
Activo total	b	99,571,249.33	99,829,972.31	110,564,396.25
<b>Deuda</b>	a÷b	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>10%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

La empresa Global Textil, S. A. durante los períodos evaluados mantuvo un 10% de activos financiados; Egomoda, S. A., la relación porcentual es de 11%, 10% y 13%, respectivamente, muestra una tendencia variable en el financiamiento de sus activos. La empresa Solutions Textil S. A. se mantuvo en los períodos de 2016 y 2017, en un 5% de activos financiados con deuda; sin embargo, en el período 2018, se posiciona con un 10%, el cual evidencia un aumento en los activos no corrientes. Este indicador, mientras menor sea, es mejor, pues muestra el nivel de deuda que tiene cada empresa.

#### 4.3.6 Rendimiento de los activos totales (ROA)

La rentabilidad sobre los activos totales obtenida por las empresas, es el siguiente:

##### Tabla 15

*Rendimiento de los Activos Totales*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Utilidad neta del ejercicio	a	10,898,654.00	15,125,123.00	21,550,100.00
Activos totales	b	84,877,756.71	92,076,197.21	106,349,150.00
<b>ROA</b>	a÷b	<b>13%</b>	<b>16%</b>	<b>20%</b>

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Utilidad neta del ejercicio	a	18,695,581.00	23,260,100.00	24,728,089.00
Activos totales	b	104,201,298.50	97,541,194.00	117,390,689.00
<b>ROA</b>	a÷b	<b>18%</b>	<b>24%</b>	<b>21%</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Utilidad neta del ejercicio	a	15,987,456.00	18,073,987.00	22,519,854.50
Activos totales	b	99,571,249.33	99,829,972.31	110,564,396.25
<b>ROA</b>	a÷b	<b>16%</b>	<b>18%</b>	<b>20%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

En los períodos 2016, 2017 y 2018, la empresa Global Textil, S. A., una relación porcentual del rendimiento (ganancia) sobre los activos totales, de 13%, 16% y 20% respectivamente. Es notable el crecimiento porcentual de la empresa, relacionado con cada quetzal invertido. Egomoda, S. A., el rendimiento de sus activos totales es de 18%, 24% y 21%, en los períodos analizados, la tendencia es variable. Por último, Solutions Textil, S. A., muestra un comportamiento de crecimiento, derivado que los rendimientos de los activos totales, respecto a la utilidad neta, es de 16%, 18% y 20%, respectivamente. Lo anterior, muestra que las empresas financieramente se encuentran sólidas, según los rendimientos de su activo total.

#### **4.3.7 Crecimiento de las ventas**

Las ventas por exportaciones hacia el mercado extranjero, ha tenido un aumento considerable en los períodos 2016, 2017 y 2018, según los valores que se muestran, en la tabla de la siguiente hoja:

**Tabla 16***Crecimiento de las Ventas**Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Empresa</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Variación 2016-2017</b>	<b>Variación 2017-2018</b>
Global T.	68,351,100.00	72,881,605.00	82,030,380.00	6%	11%
Egomoda	89,144,896.00	104,357,951.00	105,650,400.00	15%	1%
Solutions T.	57,245,876.00	69,675,298.00	87,150,300.00	18%	20%

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

Las empresas analizadas en los períodos 2016, 2017 y 2018, mostraron una tendencia de crecimiento en ventas, siendo estas: Global Textil, S. A. en el período 2017, aumentó sus ventas en un 6%, en relación con el año anterior, Egomoda, S. A., con un 15% y Solutions Textil, S. A. en un 18%. En el período 2018 las empresas continuaron con una tendencia de crecimiento; Global Textil, S. A., aumentó sus ventas en un 11%, en comparación con el año 2017, Egomoda, S. A., lo hizo únicamente en un 1% y Solutions Textil, con un 20%. Lo anterior demuestra que el crecimiento es propicio, pues contribuyen a la rentabilidad de las empresas y derivado que los productos son de aceptación en el mercado extranjero. Además, de los beneficios que concede la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto 29-89 y la Ley Emergente para la Conservación del Empleo, Decreto 19-2016, ambas del Congreso de la República de Guatemala.

#### **4.3.8 Crecimiento de las ventas al crédito**

Derivado del crecimiento de las exportaciones, las ventas al crédito, han aumentado en los períodos analizados, según los siguientes resultados:

**Tabla 17***Crecimiento de las Ventas al Crédito**Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Empresa</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Variación 2016-2017</b>	<b>Variación 2017-2018</b>
Global Textil	60,450,550.00	63,350,125.00	65,624,304.00	4.6%	3.5%
Egomoda	63,292,876.16	77,224,883.74	81,350,808.00	18.0%	5.1%
Solutions T.	44,651,783.28	52,256,473.50	61,005,210.00	14.6%	14.3%

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

La empresa Global Textil, S. A. en el período 2017, incrementó sus ventas al crédito en 4.6% y en el 2018 en un 3.5% en relación con el año anterior. Egomoda, S. A., en el período 2017, se observa que sus ventas al crédito incrementaron en un 18%, respecto al año anterior y en el año 2018, la relación porcentual es de 5.1%. Por último, Solutions Textil, S. A., su comportamiento en los períodos evaluados es de 14.6% a 14.3%, para los años 2017 y 2018; sin embargo, para las tres empresas en general, el comportamiento de incremento porcentual tiende a la baja.

Para conocer la situación de las cuentas por cobrar comerciales, se utilizaron las razones financieras, que miden el desempeño de las empresas, por lo que se calculó la rotación y el período promedio de cobro, que será la base para otros indicadores. Los resultados obtenidos, son los siguientes:

#### **4.3.9 Rotación de las cuentas por cobrar comerciales**

Este indicador permitió la medición de la rotación de las cuentas por cobrar comerciales, en las empresas analizadas.



**Tabla 18***Rotación de las Cuentas por Cobrar**Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras en quetzales y No. de veces)*

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Ventas realizadas al crédito	a	60,450,550.00	63,350,125.00	65,624,304.00
Cuentas por cobrar	b	7,866,478.00	8,800,984.00	10,150,250.00
<b>Rotación</b>	a÷b	<b>7.68</b>	<b>7.20</b>	<b>6.47</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Ventas realizadas al crédito	a	63,292,876.16	77,224,883.74	81,350,808.00
Cuentas por cobrar	b	12,160,870.00	14,100,695.00	13,800,160.00
<b>Rotación</b>	a÷b	<b>5.20</b>	<b>5.48</b>	<b>5.89</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Ventas realizadas al crédito	a	44,651,783.28	52,256,473.50	61,005,210.00
Cuentas por cobrar	b	4,830,489.00	7,830,489.00	10,607,011.25
<b>Rotación</b>	a÷b	<b>9.24</b>	<b>6.67</b>	<b>5.75</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información contable de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

Las veces que el total de las cuentas por cobrar, fueron convertidas en efectivo durante los períodos 2016, 2017 y 2018, en la empresa Global Textil, S. A., fue de 7.68, 7.20 y 6.47 respectivamente, aproximadamente fueron siete veces que la empresa cobró los créditos otorgados en cada año. Egomoda, S. A., rotó su cartera 5.20, 5.48 y 5.89 en los períodos evaluados respectivamente, en números aproximados, durante los períodos 2016-2017, fueron de cinco y en el 2018 de seis veces. Solutions Textil, S. A., convirtió en efectivo su cartera, 9.24 veces en el año 2016, 6.67 en el 2017 y 5.75 en el año 2018. Es evidente que la gestión de cobranza no ha sido efectiva en las empresas evaluadas; por lo tanto, es

necesario reforzar los procedimientos de cobro, en virtud que la rotación en el año, debió ser de once veces; es decir, cobrando sus cuentas cada 30 días.

#### 4.3.10 Período promedio de cobro o días crédito

El tiempo promedio concedido a los clientes, para pagar el crédito, es el siguiente:

**Tabla 19**

*Período Promedio de Cobro o Días Crédito*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras en quetzales y días)*

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Cuentas por cobrar	a	7,866,478.00	8,800,984.00	10,150,250.00
Ventas realizadas al crédito	b	60,450,550.00	63,350,125.00	65,624,304.00
Días año comercial	c	360	360	360
<b>Días promedio de cobro</b>	<b>(a÷b)*c</b>	<b>46.85</b>	<b>50.01</b>	<b>55.68</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Cuentas por cobrar	a	12,160,870.00	14,100,695.00	13,800,160.00
Ventas realizadas al crédito	b	63,292,876.16	77,224,883.74	81,350,808.00
Días año comercial	c	360	360	360
<b>Días promedio de cobro</b>	<b>(a÷b)*c</b>	<b>69.17</b>	<b>65.73</b>	<b>61.07</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Cuentas por cobrar	a	4,830,489.00	7,830,489.00	10,607,011.25
Ventas realizadas al crédito	b	44,651,783.28	52,256,473.50	61,005,210.00
Días año comercial	c	360	360	360
<b>Días promedio de cobro</b>	<b>(a÷b)*c</b>	<b>38.95</b>	<b>53.95</b>	<b>62.59</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

El número de días que las empresas tardaron en recuperar la cartera, es el siguiente: Global Textil, S. A., en el año 2016, demoró 46.85, en el 2017 50.01 y 55.68 en el período 2018; sin embargo, su política es de 30 días crédito, según información recabada en las entrevistas realizadas y otros apuntes (anexos 4, 5, 6 y 7), respecto al año 2018, existe un desfase de 26 días aproximadamente, lo que confirma la deficiencia que existe en la labor de cobranza.

La empresa Egomoda, S. A. tardó en el año 2016, 69.17 días para recuperar sus cuentas por cobrar, 65.73 en el año 2017 y 61.07 en el 2018; es decir, en los períodos 2016, 2017 y 2018, tardó en recuperar sus cuentas por cobrar en más de 60 y casi llegando a 70 días, no obstante su política es de 30 días crédito, según información proporcionada en las entrevistas realizadas y otros apuntes (anexos 4, 5, 6 y 7). Realizando un comparativo con el año 2018, por ser un dato más reciente, se determina que existe una diferencia de 31 días, con respecto a la política de crédito.

Por último, Solutions Textil, S. A., su promedio de cobro es de 38.95 días en el año 2016, es el número de tardanza en recuperar la inversión por ventas realizadas al crédito, en el período 2017, 53.95 y en el 2018, 62.59, este último dato, respecto a la política de crédito, presenta un desfase de 33 días aproximadamente. La tendencia de demora en los cobros para esta empresa, es de crecimiento; es decir, los días crédito aumentan todos los años, dicho comportamiento es similar en la empresa Global Textil, S. A.

Lo anterior, revela que es necesario reforzar los procedimientos de cobro, ya que la recuperación de las cuentas por cobrar, ha sido lenta en las empresas analizadas. Es importante aclarar, que el comportamiento de los días crédito determinados, es similar para las tres empresas, derivado que el procedimiento de pago de los clientes del exterior es el mismo, ya que los lotes de mercadería recibidas, son revisadas conforme a los estándares acordados, si en las exportaciones existen piezas dañadas o con defectos, éstas son rechazadas o el

cliente exige el reemplazo de las mismas, procedimientos que demoran el pago de las exportaciones por el plazo aproximado de seis meses.

#### 4.3.11 Período promedio de pago a proveedores

Este indicador reveló la capacidad que tienen las empresas, para pagar a sus proveedores, los resultados son los siguientes:

**Tabla 20**

*Período Promedio de Pago*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras en quetzales y días)*

Rubro		2016	2017	2018
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Proveedores	a	2,851,654.00	3,864,987.00	4,950,450.00
Compras	b	56,375,612.00	60,145,225.00	68,500,200.00
Días año comercial	c	360	360	360
<b>Días promedio de pago</b>	$(a+b)*c$	<b>18.21</b>	<b>23.13</b>	<b>26.02</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Proveedores	a	4,160,987.00	2,756,851.00	8,050,100.00
Compras	b	74,854,951.00	74,755,470.00	73,150,987.00
Días año comercial	c	360	360	360
<b>Días promedio de pago</b>	$(a+b)*c$	<b>20.01</b>	<b>13.28</b>	<b>39.62</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Proveedores	a	1,768,389.00	1,698,574.00	5,147,720.25
Compras	b	65,210,497.00	68,102,933.00	71,582,709.00
Días año comercial	c	360	360	360
<b>Días promedio de pago</b>	$(a+b)*c$	<b>9.76</b>	<b>8.98</b>	<b>25.89</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

Del total de las cuentas por pagar para la empresa Global Textil, S. A., en el año 2016, se obtiene un período promedio de pago de 18 días, 23 días para el 2017 y 26 días el 2018, lo cual demuestra que la empresa no está aprovechando el crédito que le conceden sus proveedores, que es de 30 días. La tendencia de los días crédito, explica que la empresa está pagando a sus proveedores antes del vencimiento de las facturas.

La empresa Egomoda, S. A., la relación de los días promedio de pago en el período 2016, es de 20 días, en el período 2017 de 13 días y 40 días aproximadamente en el período 2018. La tendencia es variable y en los primeros dos años analizados, no hizo uso del crédito comercial que le otorgaron los proveedores; es decir, el desembolso del efectivo, se realizó antes del vencimiento de las facturas. Únicamente en el período de 2018, aprovechó el crédito con 40 días de vencimiento, beneficiándose con 10 días más del crédito concedido.

Los días promedio de pago de la empresa Solutions Textil, S. A., en los períodos analizados, aproximadamente es de 10 días para el período 2016, de 9 en el 2017 y 26 en el 2018, la tendencia es variable; sin embargo, se evidencia que el pago de las facturas a los proveedores, lo está realizando antes del vencimiento de las mismas, sin hacer uso del crédito comercial otorgado, que es de 30 días.

El análisis demuestra que las empresas analizadas, no están beneficiándose del crédito comercial otorgado por los proveedores, a pesar que sus cuentas por cobrar comerciales, las están recuperando de manera lenta. Además, es importante que nivelen, tanto los días de crédito de sus proveedores, como los créditos otorgados.

De lo anterior, la única razón encontrada, de que las empresas no hacen uso del crédito otorgado por los proveedores, es que cuentan con suficiente liquidez o efectivo, según resultados que se evidenciaron en las tablas números 10 y 12.

#### 4.3.12 Inversión promedio en las cuentas por cobrar

La inversión que las empresas han realizado en las ventas al crédito en los períodos evaluados, es el siguiente:

**Tabla 21**

*Inversión Promedio en las Cuentas por Cobrar*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras en quetzales)*

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Ventas realizadas al crédito	a	60,450,550.00	63,350,125.00	65,624,304.00
Días promedio de cobro	b	46.85	50.01	55.68
Días año comercial	c	360	360	360
<b>Inversión promedio</b>	(a*b):c	<b>Q7,866,478.00</b>	<b>Q8,800,984.00</b>	<b>Q10,150,250.00</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Ventas realizadas al crédito	a	Q63,292,876.16	Q77,224,883.74	Q81,350,808.00
Días promedio de cobro	b	69.17	65.73	61.07
Días año comercial	c	360	360	360
<b>Inversión promedio</b>	(a*b):c	<b>Q12,160,870.00</b>	<b>Q14,100,695.00</b>	<b>Q13,800,160.00</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Ventas realizadas al crédito	a	Q44,651,783.28	Q52,256,473.50	Q61,005,210.00
Días promedio de cobro	b	38.95	53.95	62.59
Días año comercial	c	360	360	360
<b>Inversión promedio</b>	(a*b):c	<b>Q4,830,489.00</b>	<b>Q7,830,489.00</b>	<b>Q10,607,011.25</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

Los resultados demuestran que las inversiones realizadas en las cuentas por cobrar son relevantes. Global Textil, S. A. en períodos 2016, 2017 y 2018, realizó una inversión de Q7,866,478.00, Q8,800,984.00 y Q10,150,250.00 respectivamente, la tendencia aumenta cada año, siendo positivo para la empresa. Egomoda, S. A., realizó inversiones en los períodos evaluados, de Q12,160,870.00, Q14,100,695.00 y Q13,800,160.00 respectivamente, su tendencia es variable y la empresa Solutions Textil, S. A. sus inversiones en cuentas por cobrar, es de Q4,830,489.00, Q7,830,489.00 y Q10,607,011.25, respectivamente, en los períodos analizados muestra una tendencia progresiva.

La empresa que más invirtió en cuentas por cobrar durante los períodos 2016, 2017 y 2018, es Egomoda, S. A., con una inversión que alcanzó el monto de Q14,100,695.00, en el año 2017.

Las otras empresas aumentaron el nivel de inversiones, en el período de 2018, derivado que sus ventas al crédito están ascendiendo constantemente, según análisis realizado en la tabla 17.

Lo anterior evidencia que las cuentas por cobrar, necesitan de una administración eficiente, que permita tener una cartera sana, libre de cuentas vencidas o morosas, ya que las inversiones realizadas, son relevantes y de crecimiento.

#### **4.3.13 Tasa de rendimiento sobre la inversión de accionistas**

En los períodos evaluados, la capacidad que tienen los activos para generar beneficios, en las empresas para remunerar a sus accionistas, es el siguiente:

**Tabla 22***Tasa de rendimiento sobre la inversión**Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.**Períodos 2016 - 2017 - 2018**(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Rubro</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Utilidad neta del período	A	10,898,654.00	15,125,123.00	21,550,100.00
Capital	B	76,226,948.71	82,434,598.21	95,551,850.00
<b>% de rendimiento sobre la inversión</b>	(a÷b)*c	<b>14.30%</b>	<b>18.35%</b>	<b>22.55%</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Utilidad neta del período	A	18,695,581.00	23,260,100.00	24,728,089.00
Capital	b	92,834,811.50	87,807,978.00	102,239,289.00
<b>% de rendimiento sobre la inversión</b>	(a÷b)*c	<b>20.14%</b>	<b>26.49%</b>	<b>24.19%</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Utilidad neta del período	a	15,987,456.00	18,073,987.00	22,519,854.50
Capital	b	95,054,622.33	94,363,977.31	99,851,683.25
<b>% de rendimiento sobre la inversión</b>	(a÷b)*c	<b>16.82%</b>	<b>19.15%</b>	<b>22.55%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, períodos 2016, 2017 y 2018.

Los rendimientos de inversión de la empresa Global Textil, S. A., se posicionaron en el 2016 en 14.30%, en el 2017 18.35% y en el 2018 de 22.55%. La tendencia es de crecimiento, el cual favorece a los inversionistas. Egomoda, S. A., en el período 2016, su relación porcentual de beneficio es de 20.14%, en el período 2017 de 26.49% y en el 2018 de 24.19%, la tendencia es versátil; sin embargo, es positiva para los inversores y la empresa Solutions Textil, S. A., en el período 2016 se posicionó en 16.82%, en el 2017 en 19.15% y en el 2018 es de 22.55%; su



tendencia es de crecimiento. Las tasas de rendimiento de las empresas, son competitivas en relación con las del mercado bancario.

#### 4.3.14 Tasas de rendimiento sobre la inversión de las ventas al crédito

**Tabla 23**

*Tasa de Rendimiento en la Inversión de Ventas al Crédito*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Períodos 2016 - 2017 - 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

Rubro		2016	2017	2018
<b>Global Textil, S. A.</b>				
Ventas al crédito	a	60,450,550.00	63,350,125.00	65,624,304.00
Ventas totales	b	68,351,100.00	72,881,605.00	82,030,380.00
Rendimiento sobre la inversión	c	14.30%	18.35%	22.55%
<b>Rendimiento en ventas al crédito</b>	(a÷b)*c	<b>12.65%</b>	<b>15.95%</b>	<b>18.04%</b>
<b>Egomoda, S. A.</b>				
Ventas al crédito	a	63,292,876.16	77,224,883.74	81,350,808.00
Ventas totales	b	89,144,896.00	104,357,951.00	105,650,400.00
Rendimiento sobre la inversión	c	20.14%	26.49%	24.19%
<b>Rendimiento en ventas al crédito</b>	(a÷b)*c	<b>14.30%</b>	<b>19.60%</b>	<b>18.62%</b>
<b>Solutions Textil, S. A.</b>				
Ventas al crédito	a	44,651,783.28	52,256,473.50	61,005,210.00
Ventas totales	b	57,245,876.00	69,675,298.00	87,150,300.00
Rendimiento sobre la inversión	c	16.82%	19.15%	22.55%
<b>Rendimiento en ventas al crédito</b>	(a÷b)*c	<b>13.12%</b>	<b>14.37%</b>	<b>15.79%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas, de los cierres fiscales anuales, periodos 2016, 2017 y 2018.

La empresa Global Textil, S. A., en el período 2016 del 14.30% de rendimiento sobre la inversión; el 12.65% ha sido aportado por las ventas al crédito, en el 2017 del 18.35%, el 15.95% y en el 2018 del 22.55% el 18.04%.

Egomoda, S. A., del 20.14% de rendimiento del período 2016; el 14.30% fue contribuido por las ventas al crédito, en el período 2017 del 26.49% el 19.60% y en 2018 del 24.19% el 18.62%.

Solutions Textil, S. A. con rendimiento sobre la inversión de 16.82% en el período 2016, el 13.12% lo conforma las ventas al crédito, en el 2017 del 19.15% el 14.37% y en el período 2018 del 22.55% el 15.79%.

#### **4.4 Análisis de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar**

Con base a los estados financieros, entrevistas y apuntes realizados, según Anexos 4, 5 y 6 de la presente investigación, se efectúa el análisis en las cuentas por cobrar, para determinar la antigüedad de saldos de la cartera de créditos, así como el riesgo de incobrabilidad que existe. Las cifras fueron proporcionadas por las empresas objetos de evaluación.

El período promedio de cobro o días crédito y la rotación de las cuentas, fueron determinadas en las tablas números 19 y 18 de la presente investigación, los cuales revelaron la labor de cobranza en las empresas analizadas, durante los períodos 2016, 2017 y 2018.

Los saldos de la cartera de créditos de cada empresa del año 2018, son presentados en las tablas 24, 25 y 26, la cual es analizada a continuación:

**Tabla 24***Análisis de Antigüedad de Saldos**Empresa Global Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales y porcentajes)*

MES	CARTERA NO VENCIDA	DÍAS DE VENCIMIENTO							TOTAL CUENTAS POR COBRAR
		30	60	90	120	150	180	Más de 180	
Enero	3,859,801.12	1,219,089.18	1,595,919.25	1,249,028.85	184,363.04	13,993.53	211,317.50	1,833,186.19	10,166,698.66
Febrero	3,968,013.56	1,515,215.65	1,480,408.26	1,230,439.00	452,694.97	58,406.70	258,441.74	2,112,741.26	11,076,361.14
Marzo	5,425,432.41	503,293.44	1,596,186.29	639,982.00	62,397.52	65,959.44	161,025.25	1,687,610.40	10,141,886.75
Abril	5,057,952.18	598,264.01	572,327.36	696,336.00	75,678.08	12,053.66	252,417.23	1,880,058.99	9,145,087.51
Mayo	3,305,253.02	2,308,103.29	1,954,748.08	864,357.00	229,080.80	54,596.36	274,947.52	1,866,375.50	10,857,461.57
Junio	4,265,541.89	1,608,622.46	669,083.75	319,166.00	83,460.99	319,675.25	135,146.91	978,139.69	8,378,836.94
Julio	3,097,598.44	2,519,927.52	932,077.27	543,165.02	164,374.37	8,226.67	238,174.38	331,941.42	7,835,485.09
Agosto	4,776,815.01	1,619,965.55	698,232.43	222,435.26	64,850.42	10,644.19	151,101.56	1,525,725.27	9,069,769.69
Septiembre	5,510,941.08	2,320,339.16	2,917,086.04	238,712.38	168,213.17	25,852.29	232,782.07	1,296,912.13	12,710,838.32
Octubre	4,307,207.40	1,529,885.69	1,929,448.07	241,975.43	166,789.33	239,170.55	211,308.68	1,459,010.12	10,084,795.27
Noviembre	5,955,770.65	4,516,480.06	2,163,024.57	552,877.19	209,828.68	349,833.57	283,702.4	1,472,028.16	15,503,545.26
Diciembre	<b>4,551,372.10</b>	<b>3,349,582.50</b>	<b>1,725,542.50</b>	<b>203,005.00</b>	<b>40,601.00</b>	<b>36,540.90</b>	<b>40,601.00</b>	<b>203,005.00</b>	<b>10,150,250.00</b>
Saldo acumulado de diciembre, según su vencimiento / $\Sigma$									
	45%	33%	17%	2%	0.40%	0.36%	0.4%	2%	100%
total cuentas por cobrar de diciembre									
$\Sigma$ % de riesgo de cuentas vencidas $\geq$ a 120 días						3.16%			

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa Global Textil, S. A., del cierre fiscal anual, período 2018.

El análisis muestra que la empresa Global Textil, S. A., posee un saldo acumulativo en las cuentas por cobrar comerciales, por ventas al crédito, al 31 de diciembre de 2018, por un monto de Q10,150,250.00, que representa el 100% de la cartera. La cuenta registra aumentos y disminuciones en los saldos mensuales, derivado de las ventas que se realizan y los cobros; es decir, no se mantiene estable por las operaciones financieras que presenta. La clasificación de la

antigüedad, según muestra la tabla anterior, fue realizada de acuerdo a los vencimientos de las facturas emitidas por exportaciones; estableciendo cuentas recientes (no vencidas) y vencidas entre 30 y más de 180 días. Es de considerar que la política de crédito de la empresa, es de 30 días, según información obtenida en las entrevistas realizadas (anexos 4, 5 y 6).

Al momento del análisis de la cartera, el 45% equivalente a Q4,551,372.10, no se encontraba vencida y correspondía a ventas de reciente facturación. Los vencimientos de la cartera se consideraron a partir de los 30 días de antigüedad.

Las facturas vencidas a 30 días crédito, ascienden al monto de Q3,349,582.50 y representan el 33% contra el total de la cuenta por cobrar; a 60 días es de Q1,725,542.50, el cual representa el 17%; a 90 días de antigüedad, la cantidad es de Q203,005.00, equivalente al 2% de la cartera. Lo anterior, requiere de especial atención, para iniciar los procedimientos de cobro y no dejar que las cuentas declinen cada vez más, respecto a la antigüedad, sino tratar de reducir los días de vencimiento que se tienen.

Asimismo, dentro de los saldos de la cartera, existen facturas vencidas de 120 días, equivalentes a Q40,601.00, que representa el 0.40%, en relación con el total de la cuenta por cobrar; a 150 días el monto asciende a Q36,540.90, su relación porcentual es de 0.36%, a 180 días de vencimiento, el monto es de Q40,601.00, que representa el 0.40% y a más 180 días de antigüedad, el monto de las facturas ascienden a Q203,005.00, que representan el 2% de la cartera de las cuentas por cobrar. Dichas cuentas se consideran de riesgo, en virtud que son de dudoso cobro, en porcentajes totales representan el 3.16%, de los cobros pendientes al cierre fiscal 2018.

De lo anterior, se confirma que existen poca voluntad de eficiencia en la administración de la cartera, la gestión de cobranza no ha alcanzado los objetivos financieros deseados en los períodos evaluados, pues existen cuentas con riesgo

de cobro o simplemente pueden considerarse como incobrables, ya que abarcan de 120 a más de 180 días de antigüedad.

En las entrevistas realizadas, existe información relevante, respecto a la antigüedad de saldos, derivada de algunas exportaciones que en los períodos evaluados, aún no han sido pagadas, ya que la mercadería resultó con defectos en la confección y diseño, por lo que el cliente ha retenido los pagos.

### Tabla 25

#### *Análisis de Antigüedad de Saldos*

*Empresa Egomoda, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

MES	CARTERA NO VENCIDA	DÍAS DE VENCIMIENTO							TOTAL CUENTA POR COBRAR
		30	60	90	120	150	180	Más de 180	
Enero	4,857,377.56	2,280,688.71	2,331,941.42	157,377.56	41,771.60	55,948.76	31,459.08	24,734.25	9,781,298.94
Febrero	3,617,203.64	5,704,435.37	2,525,725.27	517,203.64	26,405.77	39,046.35	54,459.08	26,268.66	12,510,747.78
Marzo	5,812,767.35	3,451,879.97	1,296,912.13	112,767.35	21,039.94	32,143.93	13,459.08	67,803.07	10,808,772.82
Abril	4,485,760.22	2,912,191.71	3,459,010.12	85,760.22	29,674.11	25,241.52	40,459.08	49,337.48	11,087,434.46
Mayo	2,171,327.62	1,516,144.74	4,472,028.16	71,327.62	28,308.28	38,339.11	31,459.08	33,782.89	8,362,717.50
Junio	1,880,690.59	1,998,384.19	2,613,334.81	180,690.59	36,942.45	40,436.70	45,459.08	25,317.30	6,821,255.71
Julio	3,062,111.81	2,331,941.42	2,833,186.19	160,734.25	71,514.99	35,666.49	65,366.60	56,017.22	8,616,538.97
Agosto	6,803,472.30	1,525,725.27	4,112,741.26	386,268.66	25,514.99	29,066.49	35,745.44	69,185.22	12,987,719.63
Septiembre	4,980,570.42	4,296,912.13	1,687,610.40	267,803.07	51,514.99	41,666.49	47,124.28	70,206.23	11,443,408.01
Octubre	3,635,097.70	1,459,010.12	2,880,058.99	149,337.48	31,514.99	74,666.49	68,503.12	40,671.97	8,338,860.86
Noviembre	5,305,110.51	2,472,028.16	1,866,375.50	133,782.89	71,514.99	78,666.49	69,881.96	76,698.75	10,074,059.25
Diciembre	<b>6,297,799.14</b>	<b>4,887,826.44</b>	<b>2,031,943.48</b>	<b>223,127.34</b>	<b>89,045.35</b>	<b>83,191.40</b>	<b>82,946.16</b>	<b>104,280.68</b>	<b>13,800,160.00</b>
Saldo acumulado de diciembre, según su vencimiento / Σ	46%	35%	15%	2%	0.65%	0.60%	0.60%	1%	100.00%
total cuentas por cobrar de diciembre									
Σ % de riesgo de cuentas vencidas ≥ a 120 días							2.60%		

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa Egomoda, S. A., del cierre fiscal anual, período 2018.

La cuentas por cobrar de la empresa Egomoda, S. A., posee un saldo acumulativo, por ventas al crédito al 31 de diciembre de 2018, por un total de Q13,800,160.00, que representa el 100% de la cartera. Los valores monetarios de los períodos de enero a diciembre, han estado en movimiento, por las ventas que se realizan, así como los cobros, lo que ha causado un efecto de aumento o disminución en los saldos mensuales. La clasificación se realizó según las fechas de vencimiento de las facturas por exportaciones, no obstante existen facturas de reciente emisión (no vencidas) y vencidas entre 30 y más de 180 días de antigüedad, tal como lo muestra la tabla anterior. Es de considerar que la política de crédito de la empresa, es de 30 días, según información obtenida en las entrevistas (anexos 4, 5 y 6).

El análisis indica que el 46% de la cartera, equivalente a Q6,297,799.14, a la fecha de la revisión no se encontraba vencida, pues correspondía a ventas de reciente facturación. Los vencimientos de la cartera se consideraron a partir de los 30 días de antigüedad.

Las facturas vencidas a 30 días crédito, ascienden a Q4,887,826.44 y representan el 35%, ante el total de las cuentas por cobrar; a 60 días es de Q2,031,943.48, el cual representa el 15%; a 90 días, el monto es de Q223,127.34, equivalente al 2% de la cartera, lo cual evidencia que existe un alto porcentaje de cuentas morosas, que necesitan especial atención, para tomar las decisiones sobre qué gestiones realizar para la recuperación de estas y evitar que abarquen más días de antigüedad.

Asimismo, dentro de los saldos de la cartera, existen facturas vencidas de 120 días, por el monto de Q89,045.35, que representan el 0.65% del total de la cuenta por cobrar; a 150 días, el monto es de Q83,191.40, su relación porcentual es de 0.60%, a 180 días de vencimiento, asciende a Q82,946.16, con 0.60% y a más de 180 días de antigüedad, existen facturas con un total de Q104,280.68, que representan el 1% de la cartera de las cuentas por cobrar. Dichas cuentas se

consideran de riesgo, derivado que son de dudoso cobro, en porcentaje alcanzan el 2.60%, del total de cobros pendientes al cierre fiscal 2018. El análisis anterior, confirma que existen deficiencias en la administración de la cartera, principalmente en la gestión de cobranza, toda vez que existen cuentas con riesgo de cobro, que pueden considerarse como incobrables, pues abarcan de 120 a más de 180 días de antigüedad.

En las entrevistas realizadas y revisión documental, se determinaron algunos pagos y anticipos realizados por los clientes; sin embargo, al cierre fiscal del período 2018, aún no han sido contabilizados.

Es importante mencionar, que algunas exportaciones, el cliente ha demorado realizar los pagos, derivado que algunos lotes de mercadería resultaron con defectos en la materia prima o en el diseño, los cuales están siendo evaluados, por tal razón los pagos han sido retenidos.

Otras de las deficiencias identificadas en la evaluación realizada, se relaciona con los responsables de la cartera de clientes, ya que realizan otras actividades de contabilidad o enfocados al control de la producción, descuidando así la cartera de clientes; es decir, de acuerdo a las funciones por los cuales fueron contratados, no las realizan o los mismos jefes o encargados de área, les encomiendan otras actividades prioritarias en los procesos productivos.

**Tabla 26***Análisis de Antigüedad de Saldos**Período 2018**Empresa Solutions Textil, S. A.**(Cifras en quetzales y porcentajes)*

MES	CARTERA NO VENCIDA	DÍAS DE VENCIMIENTO							TOTAL CUENTA POR COBRAR
		30	60	90	120	150	180	Más de 180	
Enero	4,119,983.05	5,112,692.00	1,536,349.84	478,783.28	228,125.64	90,104.70	66,146.58	56,244.52	11,688,429.61
Febrero	5,158,855.70	4,973,896.74	1,652,381.20	917,460.40	120,408.53	73,673.78	57,143.29	76,579.80	13,030,399.43
Marzo	3,668,607.77	6,576,839.78	2,225,120.12	815,040.04	93,009.65	60,841.38	25,177.93	33,470.44	13,498,107.10
Abril	2,197,485.75	1,028,100.05	1,137,292.66	845,764.22	28,442.52	23,702.10	40,182.94	42,385.22	5,343,355.46
Mayo	1,163,349.20	1,047,334.53	4,435,959.02	111,986.34	42,539.41	60,616.18	65,462.65	35,292.66	6,962,539.98
Junio	2,173,360.45	6,576,596.60	2,557,176.43	89,058.81	66,186.89	38,489.08	55,884.71	59,297.26	11,616,050.22
Julio	4,162,210.06	2,276,485.43	4,462,621.97	220,873.99	57,040.35	47,533.63	66,547.08	74,944.79	11,368,257.29
Agosto	1,159,358.07	3,554,034.61	5,159,440.67	453,146.89	41,588.27	15,490.23	21,686.32	86,354.76	10,491,099.81
Septiembre	1,793,386.82	2,019,952.72	4,225,948.06	775,316.02	54,727.35	45,606.13	63,848.58	73,329.09	9,052,114.76
Octubre	2,203,942.91	1,475,949.67	2,229,844.12	359,948.04	72,097.31	43,414.43	81,780.20	95,951.12	6,562,927.79
Noviembre	3,125,318.95	3,576,045.46	2,326,598.21	158,866.07	52,055.32	40,046.10	72,064.54	125,584.81	9,476,579.46
Diciembre	<b>4,454,944.73</b>	<b>4,030,664.27</b>	<b>1,484,981.57</b>	<b>212,140.23</b>	<b>84,856.09</b>	<b>74,249.08</b>	<b>106,070.11</b>	<b>159,105.17</b>	<b>10,607,011.25</b>
Saldo acumulado de diciembre, según su vencimiento / $\Sigma$ total cuentas por cobrar de diciembre									
	42%	38%	14%	2%	0.80%	0.70%	1.0%	1.5%	100.00%
$\Sigma$ % de riesgo de cuentas vencidas $\geq$ a 120 días							4%		

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa Solutions Textil, S. A., del cierre fiscal anual, período 2018.

El análisis financiero de las cuentas por cobrar comerciales, determina que la empresa Solutions Textil, S. A., al 31 de diciembre de 2018, posee un saldo acumulativo por ventas al crédito de Q10,607,011.25, que representa el 100% de la cartera. Durante los períodos evaluados, el saldo contable mensual ha tenido aumentos o disminuciones, lo cual proviene por las ventas que realiza la empresa y de los cobros. La clasificación de la antigüedad de saldos, fue realizada según



las fechas de vencimiento de las facturas de exportacion; toda vez que existen facturas de reciente emision (no vencidas), así como vencidas entre 30 y más de 180 días, tal como lo muestra la tabla anterior. Es importante considerar que la política de crédito de la empresa es de 30 días, según informacion obtenida en las entrevistas realizadas (anexos 4, 5 y 6).

El 42% de la cartera, que asciende al monto de Q4,454,944.73, a la fecha de la revisión, no se encontraba vencida. La clasificacion de los vencimientos de la tabla anterior, se realizó a partir de los 30 días de antigüedad.

Las facturas vencidas a 30 días crédito, ascienden a Q4,030,664.27 y representa el 38% del total de las cuentas por cobrar; a 60 días de vencimiento el monto es de Q1,484,981.57 y representan el 14%; a 90 días de antigüedad, la cantidad es de Q212,140.23, equivalente al 2% de la cartera. Lo anterior, demuestra que los cobros pendientes, necesitan ser atendidos en el menor tiempo posible, para que éstas no abarquen más días de antigüedad, sino tratar de reducir las cuentas morosas que posee la empresa, ya que es un capital invertido que no se ha recuperado.

Asimismo, la tabla anterior muestra que existen facturas vencidas de 120 días, equivalentes a Q84,856.09, el cual representan el 0.80% del total de la cuenta por cobrar; a 150 días el monto asciende a Q74,249.08, su relación porcentual es de 0.70%, a 180 días de vencimiento, la suma es de Q106,070.11, con el 1% y a más 180 días de antigüedad, el valor monetario de las facturas, ascienden a Q159,105.17, que representa el 1.5% de la cartera. Los valores dados a conocer se consideran de riesgo, en virtud que existe incertidumbre en su recuperación; en porcentajes totales representan el 4%, del saldo de las cuentas por cobrar al cierre fiscal 2018.

Con lo anterior, queda demostrado que existen debilidades en la administración de la cartera de los créditos, específicamente en la gestión de cobranza, ante la

evidencia que existen cuentas de dudoso cobro, el cual puede considerarse como incobrables, pues abarcan de 120 a más de 180 días de antigüedad.

La información obtenida en las entrevistas (anexos 4, 5 y 6), revela que en las cuentas por cobrar, existen exportaciones con mercadería que resultaron con algunos defectos de fabricación; por tal razón, al cierre fiscal del período 2018, aún no han sido cancelados. Ante el inconveniente la empresa se encuentra con un proceso de negociación.

### **Tabla 27**

*Resumen de Antigüedad de Saldos en las Cuentas por Cobrar  
Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.  
Período 2018  
(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Empresa</b>	<b>Total cuentas por cobrar</b>	<b>Cuentas no vencidas</b>	<b>Cuentas vencidas de 30 a más de 180 días de antigüedad</b>	<b>% De cuentas no vencidas</b>	<b>% De cuentas vencidas</b>
Global Textil	10,150,250.00	4,551,372.10	5,598,877.90	45%	55%
Egomoda	13,800,160.00	6,297,799.14	7,502,360.86	46%	54%
Solutions Textil	10,607,011.25	4,454,944.73	6,152,066.52	42%	58%

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas, del cierre fiscal anual, período 2018.

La determinación de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar, en las empresas analizadas, contenidas en las tablas 24, 25 y 26 de la presente investigación, se resume en la tabla anterior, donde muestra para la empresa Global Textil, S. A., el 55% de su cartera se encuentra vencida, en comparación con el total acumulado de las cuentas por cobrar (100%), en valores monetarios asciende a Q5,598,877.90, correspondientes a ventas realizadas al crédito, comprendidas entre 30 a más de 180 días de antigüedad; es decir, son ventas que

los clientes no han cancelado al cierre fiscal del período 2018. En la evaluación de la cartera, el 45% que asciende a Q4,551,372.10, se encontraba vigente, por exportaciones recientes.

Para la empresa Egomoda, S. A., se observa que sus cuentas por cobrar vencidas, comprendidas entre 30 a más de 180 días de antigüedad, suman un total de Q7,502,360.86, el cual representan el 54% de la cartera por créditos concedidos (100%), son ventas pendientes de cobro al 31 de diciembre de 2018. La diferencia que equivale al 46%, no se encontraba vencida al cierre fiscal 2018 y ascienden al monto de Q6,297,799.14, correspondientes a exportaciones recientes.

Solutions Textil, S. A., al 31 de diciembre de 2018, tiene un total de cartera vencida, que se encuentran entre la clasificación de 30 a más de 180 días de antigüedad, por el total de Q6,152,066.52 y su relación porcentual es del 58%, respecto al total de las cuentas por cobrar de período, según lo muestra la tabla anterior. Es de considerar que el 42% de los créditos concedidos al cierre del año 2018, se encontraban vigentes; es decir, son ventas recientes, los cuales suman Q4,454,944.73.

Por lo anterior, la situación de las cuentas por cobrar, en las empresas analizadas, evidencia que los clientes no han cumplido con las obligaciones de pago, dentro del término estipulado (30 días crédito); en virtud que más del 50% de la cartera de créditos al cierre del período 2018, se encuentran en mora. Esto representa un riesgo por cuentas incobrables, afectando de forma negativa la rentabilidad de las empresas.

#### **4.4.1 Costo de las cuentas por cobrar con riesgo de cobro**

En las cuentas por cobrar comerciales de las empresas analizadas, según resultados obtenidos en el análisis de antigüedad de saldo, donde se determina que existe un porcentaje de riesgo por incobrabilidad, lo que implica que cierta

cantidad del costo invertido en aquellas cuentas que han sido producto de operaciones al crédito, no se han logrado recuperar al cierre del período de 2018, dicho porcentaje abarca aquellas cuentas entre 120 a más de 180 días de antigüedad, los resultados obtenidos se analizan a continuación:

### **Tabla 28**

*Costo de las Cuentas por Cobrar con Riesgo de Cobro*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Empresa</b>	<b>% de riesgo determinado, de cuentas vencidas <math>\geq</math> de 120 días de antigüedad</b>	<b>Costo de ventas-período 2018</b>	<b>Costo de las cuentas por cobrar, con riesgo de cobro</b>
Global Textil, S. A.	3.16%	Q50,160,478.00	Q1,585,071.10
Egomoda, S. A.	2.60%	Q56,980,750.00	Q1,484,222.29
Solutions Textil, S. A.	4.00%	Q52,417,700.00	Q2,096,708.00

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas, del cierre fiscal anual, período 2018.

El análisis de antigüedad de saldos determinó que existe un porcentaje de riesgo por cuentas incobrables, en las empresas analizadas, según cifras mostradas en las tablas 24, 25 y 26 de la presente investigación.

La empresa Global Textil, S. A., tiene 3.16% de riesgo, el cual se deriva de aquellas cuentas que presentaron vencimientos de 120 a más de 180 días de antigüedad, pues existe duda en el cobro de estas, situación parecida existe en la empresa Egomoda, S. A., que alcanza un porcentaje de riesgo de 2.60% y Solutions Textil, S. A. con un 4%. Lo anterior, puede obstaculizar el flujo de efectivo y hace que las empresas tengan pérdidas por ventas no cobradas.

Los costos que representan aquellas cuentas de dudoso cobro, comprendidas entre los rangos de vencimientos ya indicados, al cierre del período 2018, son los siguientes: La empresa Global Textil, S. A., con un monto aproximado de Q1,585,071.10; Egomoda, S. A., con Q1,484,222.29 quetzales y Solutions Textil, S. A., el costo es de Q2,096,708.00.

Por lo anterior, si las áreas de crédito, no agilizan el período promedio de cobro, ni disminuyen la morosidad de la cartera, las cuentas que representan riesgo, pasarían a ser incobrables, representando pérdidas monetarias considerables, para las empresas analizadas si las mismas no pueden ser aplicadas contra la reserva para cuentas incobrables, que las leyes vigentes en Guatemala permiten crear a las empresas para dicho fin, afectando de esta forma únicamente el flujo de caja. Por tal razón, es importante que las empresas consideren una provisión o reserva, para suplir las cuentas incobrables de un ejercicio y minimizar los riesgos de los períodos evaluados, cobrando sus facturas en tiempo.

#### **4.4.2 Estimación de cuentas incobrables**

La estimación de cuentas incobrables, es una reserva que se registra en la contabilidad, por aquellas cuentas de dudoso cobro, derivado del análisis realizado a los estados financieros, durante los períodos evaluados, según cifras expresadas en las tablas 1 a la 9, de la presente investigación, revelan que las empresas no tienen tal registro, de conformidad con lo regulado en el artículo 21 numeral 20 de la Ley de Actualización Tributaria, Libro I, Impuesto Sobre la Renta, Decreto 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala, el cual permite un 3% sobre los saldos de las cuentas por cobrar, al cierre fiscal 2018. En cumplimiento a la normativa anterior, dicha provisión es la siguiente:

**Tabla 29***Provisión de las Cuentas Incobrables*

Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.

Período 2018

(Cifras en quetzales)

<b>Empresa</b>	<b>Saldo acumulado de las cuentas por cobrar, al cierre del período 2018</b>	<b>Provisión del período 2018 (3%)</b>
Global Textil, S. A.	Q10,150,250.00	Q304,507.50
Egomoda, S. A.	Q13,800,160.00	Q414,004.80
Solutions Textil, S. A.	Q10,607,011.25	Q318,210.34

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de información de las empresas analizadas, del cierre fiscal anual, período 2018.

La reserva para cuentas incobrables, determinada para la empresa Global Textil, S. A. es de Q304,507.50, de la empresa Egomoda, S. A., el total de Q414,004.80 y de Solutions Textil, S. A., asciende a Q318,210.34. Los montos anteriores deben registrarse en la contabilidad, previniendo las probabilidades de pérdida por las cuentas de dudoso cobro y para que conste en la información financiera al final del ejercicio fiscal.

#### **4.5 Análisis de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas de maquila**

El análisis a los estados financieros, indicadores y de las entrevistas realizadas (anexos 4, 5 y 6), determinó la forma de la administración de la cartera de clientes, los procedimientos y algunas políticas de crédito, que existen dentro del área de contabilidad, específicamente el área de cuentas por cobrar, otras empresas las denominan área de créditos y cobros. De la información obtenida, se podrán diseñar algunas propuestas de cambio, para la administración de las cuentas de crédito.

La información se obtuvo por medio del análisis documental y según lo indicado, por las entrevistas dirigidas al Gerente Financiero, Contador General y al Jefe del área de créditos y cobros, según Anexos 4, 5 y 6 de la presente investigación.

Las personas responsables de la administración y gestión de las cuentas por cobrar comerciales, son las siguientes:

**Tabla 30**

*Personal Responsable de las Cuentas por Cobrar*

*Empresa Global Textil, S. A., Egomoda, S.A. y Solutions Textil, S. A.*

*Período 2016 - 2017 – 2018*

<b>Puestos</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions Textil</b>
Gerente financiero	1	1	1
Contador general	1	1	1
Coordinadores contables	2	0	2
Supervisor de contabilidad	0	2	2
Auxiliares contables	3	4	3
Jefe de crédito y cobros	1	1	1
Auxiliares de crédito y cobro	2	2	2
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de las empresas analizadas, de los períodos 2016, 2017 y 2018.

El personal descrito tiene asignado diferentes funciones, en coordinación con los objetivos de las empresas. La investigación se enfocó exclusivamente al área de créditos y cobros, la cual reporta directamente al área de contabilidad. Por medio de las entrevistas (anexos 4, 5, 6 y 7), se determinaron las funciones del jefe de créditos y cobros, siendo estas:

- Establecer políticas de crédito y cobro a favor del área.

- Supervisar el cumplimiento de las funciones y procedimientos del área.
- Recuperar la negociación de deudas vencidas de los clientes.
- Elaborar informes de la situación de la cartera de clientes.
- Revisar la planificación mensual de cobro.
- Tener el debido conocimiento de las facturas, pólizas de exportación o Declaración de mercancías para la exportación.
- Gestión de cobro y reporte mensual al área de contabilidad de los saldos de las cuentas por cobrar comerciales, entre otras.

Las funciones de los auxiliares de créditos y cobros, son:

- Realizar conciliaciones bancarias y revisión de los cobros de clientes.
- Elaborar reporte de las cuentas por cobrar comerciales.
- Aplicar los abonos de los pagos realizados por los clientes.
- Llevar control de las facturas y pólizas de exportación y actualización de la cuenta corriente de los clientes.
- Archivar toda la información de los clientes dentro de sus expedientes, entre otras actividades.

#### **4.5.1 Políticas de crédito y cobro en las empresas analizadas**

Las empresas cuentan con ciertas políticas de crédito y cobro; sin embargo, estas no están definidas en un manual contable o administrativo, según lo revelan los resultados de la encuestas realizadas (anexo 5), estas se encuentran documentadas por medio de memorándums o cartas giradas por las altas gerencias, se basan en instrucciones enviadas por correos electrónicos a los jefes



de área. La única empresa que tiene un manual de políticas y cobro, es Egomoda, S. A., pero se encuentra desactualizada y al resguardo del Contador General, por lo que es necesario su actualización.

Las políticas determinadas según Anexos 4, 5, 6 y 7, en las empresas analizadas, fueron consolidadas, para su presentación, siendo estas:

- Las empresas otorgan a sus clientes, un plazo de 30 días crédito, para que cancelen las facturas, transcurrido el período consideran la cuenta como morosa.
- Las empresas negocian bajo un contrato de exclusividad, que es firmada entre partes. Este tipo de contratos se caracteriza por incluir una cláusula, en que una de las partes se compromete a no realizar determinadas tareas o trabajos para terceros, a cambio reciben algún tipo de compensación.

#### **4.5.2 Debilidades encontradas en la administración de las cuentas por cobrar comerciales**

- Las empresas no cuentan con políticas de crédito y cobro, todo se hace como se cree que estaría bien, sin manual de políticas y procedimientos, que sean funcionales.
- Las empresas analizadas, no realizan evaluaciones en el otorgamiento de los créditos, derivado que no cuentan con varios clientes, pues estos son exclusivos.
- El personal entrevistado reveló (anexos, 4, 5, 6 y 7), que no existen condiciones que se deba cobrar posterior a la fecha de vencimiento de las facturas, las cobranzas las realizan de acuerdo a los procedimientos establecidos por los empleados; el cual consiste únicamente, en enviar un correo a los clientes, recordando el vencimiento de las facturas.

- Las personas encargadas de la administración de las cuentas por cobrar, no realizan un análisis de la antigüedad de los saldos, tampoco utilizan las razones financieras que les indique un parámetro de las condiciones en que se encuentra la cartera. Las cuentas corrientes de los clientes, no están actualizadas, en virtud que existen algunos pagos o anticipos, que no han sido contabilizados y algunos pagos fueron abonadas a otras cuentas.
- Por el volumen de operaciones en las empresas, el personal administrativo asignado al área de créditos y cobros, realizan otras funciones en el área de contabilidad, descuidando la administración de la cartera.
- No se supervisa las operaciones financieras y administrativas.
- No se suministra al personal la información que necesitan para cumplir con sus funciones.
- Las políticas y procedimientos que las altas gerencias dictan, no se replica al resto del personal, la información queda únicamente entre el gerente financiero o los contadores generales.

#### **4.5.3 Procedimientos en las cuentas por cobrar comerciales**

Por medio del análisis documental y entrevistas realizadas (Anexos 4, 5, 6 y 7), al Gerente financiero, Contador general y jefe del área de créditos y cobros, se obtuvo la siguiente información:

- Las cuentas por cobrar están documentadas, mediante facturas y las pólizas de exportación o las declaraciones de mercancías y demás documentos complementarios, como cartas de porte, envíos, licencias, etc.
- Las cuentas por cobrar inician con la facturación, conforme a los programas de producción y pedidos de clientes en las fechas programadas, los contadores de las empresas, recibe un correo del área producción o del área de producto

terminado, donde especifican la cantidad de piezas terminadas, listas para la exportación.

- Las facturas y toda la documentación legal, es entregada al jefe o encargado de las cuentas por cobrar, para el control de estas, registros contables y el inicio de las gestiones del cobro a la fecha de vencimiento.
- Realizada las exportaciones y al vencimiento de las facturas, que son de 30 días de crédito, según anexos 4, 5 y 6, inician a realizar los cobros, enviando a cada cliente un correo electrónico, solicitando el pago de las facturas por exportaciones que se encuentran vencidas, en algunas ocasiones los responsables, realizan llamadas telefónicas al extranjero o simplemente, revisan las cuentas bancarias, para asegurarse si el cliente realizó el pago de las facturas vencidas. Del procedimiento anterior, no existe seguimiento ni supervisión.
- Al cierre de cada período mensual, los saldos de las cuentas por cobrar son trasladadas al área de contabilidad, para su registro en los libros contables.
- Los reportes financieros en muchos casos contienen errores, derivado que no existe un control de los anticipos recibidos, lo cual ocasiona errores al momento de realizar las cobranzas y generan molestias en algunos clientes.
- Las facturas que se encuentran vencidas o en mora, no existe política o instrucciones, para que procedan a efectuar el corte del servicio o de las exportaciones, tampoco trasladan el cobro a un departamento jurídico u oficina legal, ésta por la limitante que no cuentan con una cartera diversificada, por lo que tienen que adaptarse a las condiciones de sus clientes; es decir, el cliente manda. Asimismo, por las facturas vencidas, no aplican algún tipo de recargo.

Se evidencia que las empresas analizadas no tienen procesos y políticas, claramente definidos, los pocos controles con los que cuentan, no garantizan la pronta recuperación de la cartera, en los 30 días de crédito otorgados.

#### **4.5.4 Razones de incremento de las cuentas por cobrar**

Se determinó que los saldos de las cuentas por cobrar comerciales aumentan en las empresas analizadas, por lo siguiente:

- Los saldos contables de las cuentas por cobrar contienen errores y están desactualizados.
- Las transferencias o anticipos realizados por los distintos clientes, en ciertas ocasiones son abonadas o rebajadas a otras cuentas de clientes.
- Inconformidad de los clientes, al recibir los lotes de mercadería o exportaciones, que no cumplen con las condiciones acordadas o diseño específico, por lo que estas son rechazadas para su corrección.
- Los procesos de revisión de la mercadería de parte de los clientes son lentos y engorrosos, por ende atrasan los pagos.

#### **4.6 Análisis FODA**

El análisis realizado a los estados financieros de las empresas, entrevistas y observaciones (Anexos, 4, 5, 6 y 7), relacionados con la cartera de clientes, se identificaron entre otros aspectos importantes y de forma general, algunas fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, internas como externas que serán evaluadas por las empresas, al realizar cambios o toma de decisiones.

La matriz no contiene todos los aspectos que encierran las situaciones generales de las empresas, únicamente las obtenidas en el área de créditos.

Figura 7

## Matriz FODA

CONCEPTO	EMPRESAS		
	GLOBAL TEXTIL, S. A.	EGOMODA, S. A.	SOLUTIONS TEXTIL, S. A.
<b>FORTALEZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aceptación de las marcas de jeans a nivel mundial.</li> <li>-Experiencia en el mercado textil.</li> <li>-Exportación del 99% de la producción al mercado estadounidense y asiático.</li> <li>-Cliente fiel.</li> <li>-Contrato de exclusividad por 10 años.</li> <li>-Valoración del capital humano.</li> <li>-Instalaciones, bienes de capital propios.</li> <li>-Mano de obra suficiente y calificada.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aceptación de las marcas de jeans a nivel mundial.</li> <li>-Experiencia en el mercado textil.</li> <li>-Exportación del 100% de la producción al mercado estadounidense y México.</li> <li>-Cliente fiel.</li> <li>-Contrato de exclusividad por 8 años.</li> <li>-Instalaciones, bienes de capital propios.</li> <li>-Mano de obra suficiente y calificada.</li> <li>-Inversiones financieras a largo plazo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aceptación de las marcas de jeans a nivel mundial.</li> <li>-Experiencia en el mercado textil.</li> <li>-Exportación del 100% de la producción al mercado estadounidense y Canadá.</li> <li>-Cliente fiel.</li> <li>-Contrato de exclusividad por 15 años.</li> <li>-Valoración del capital humano.</li> <li>-Instalaciones, bienes de capital propios.</li> <li>-Mano de obra suficiente y calificada.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Exportar hacia otros países.</li> <li>-Fabricación de nuevos estilos de pantalón.</li> <li>-Las marcas poseen prestigio y fama líder en el mercado vaquero.</li> <li>-Tejidos de última generación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Elevar el nivel de exportaciones al mercado estadounidense y occidental.</li> <li>-Nuevas líneas de producción por la demanda de mano de obra.</li> <li>-Los productos están a precios accesibles.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Exportar hacia otros países.</li> <li>-Fabricación de nuevos estilos de pantalón.</li> <li>-Las marcas líder con mucha aceptación en el mercado vaquero.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-No evalúan los informes financieros para toma de decisiones.</li> <li>-Falta de políticas y procedimientos de cobros.</li> <li>-No existen reportes de la antigüedad de saldos de la cartera de clientes.</li> <li>-Pocos controles financieros en el área de créditos y cobros.</li> <li>-Poco interés de las altas gerencias a las áreas de contabilidad, específicamente al área de créditos y cobros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Existen pocos reportes financieros para análisis, los altas gerencias se ocupan en otras áreas, como el de la producción.</li> <li>-Políticas y procedimientos desactualizados.</li> <li>-No existen reportes de la antigüedad de saldos de la cartera de clientes.</li> <li>-No existen controles financieros específicos al área de créditos y cobros.</li> <li>-Es poco el interés de las altas gerencias a los controles financieros de las cuentas por cobrar, se interesan más en producir y exportar, descuidan las demás áreas administrativas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Los reportes financieros no son analizados por las altas gerencias.</li> <li>-Falta de políticas y procedimientos definidos.</li> <li>-No existen reportes de la antigüedad de saldos de la cartera de clientes.</li> <li>-Pocos controles financieros en el área de créditos y cobros.</li> <li>-El interés de las altas gerencias, se centran en la producción y en el cumplimiento de metas, descuidan las otras áreas administrativas.</li> </ul>
<b>AMENAZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fuertes competencias con otras marcas. Las marcas en el mercado local y extranjero, son falsificadas por la competencia.</li> <li>-La incertidumbre es aspectos políticos en el país, amenaza los beneficios de las maquilas.</li> <li>-La falta de controles específicos financieros, puede ocasionar pérdidas de capital, que afectaría de manera lenta, la rentabilidad de la empresa.</li> <li>-Existe un 3.16% de riesgo de incobrabilidad en las cuentas por cobrar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-La competencia internacional es elevada.</li> <li>-La piratería con las marcas en el mercado local y extranjero es elevada.</li> <li>-La incertidumbre es aspectos políticos en el país, amenaza los beneficios de las maquilas.</li> <li>-Los pocos controles financieros, no son suficientes, para las áreas administrativas, éstos amenazan la rentabilidad de la empresa, pues el capital invertido en la venta realizada, se recupera de manera lenta.</li> <li>-Existe un 2.6% de riesgo de incobrabilidad en las cuentas por cobrar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fuertes competencias con otras marcas de bajos costos.</li> <li>-Las marcas son falsificadas en el mercado local y extranjero, por la competencia.</li> <li>-La incertidumbre es aspectos políticos en el país, amenaza los beneficios de las maquilas.</li> <li>-La falta de controles específicos financieros, puede ocasionar pérdidas de capital, que afectaría de manera lenta, la rentabilidad de la empresa.</li> <li>-Existe un 4% de riesgo de incobrabilidad en las cuentas por cobrar.</li> </ul>

**Nota.** Análisis interno y externo general de las empresas. Elaboración propia, con base en datos de información de Global Textil, S. A., Egomoda, S. A. y Solutions Textil, S. A., de los períodos 2016, 2017 y 2018.

#### **4.7 Análisis de las políticas de crédito y cobro y el efecto financiero que producen, con la implementación de créditos flexibles, para una administración eficiente en las cuentas por cobrar en las empresas de maquila**

Este capítulo muestra los resultados de la investigación relacionada con evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala, entre ellas se encuentran las políticas evaluadas y algunas propuestas de cambio, así como el procedimiento por medio de escenarios, para evaluar un cambio en la política de crédito y cobro, relacionada entre los costos variables y las inversiones necesarias en las cuentas por cobrar, para determinar cuál es la mejor opción y la que aporta más beneficios a las empresas.

##### **4.7.1 Evaluación de las políticas o normas en la administración de las cuentas por cobrar**

De acuerdo a la información presentada en la tabla número 17, las cuentas por cobrar, han tenido un crecimiento marcado en los períodos evaluados; sin embargo, el análisis realizado por medio de indicadores financieros, evidenciaron que existe poca voluntad en la administración, manejo y gestión de los créditos otorgados.

Asimismo, se determinó que existen cuentas vencidas con un rango de 30 a más de 180 días de antigüedad; es decir, el efectivo por ventas al crédito, no se ha recuperado, según información de las tablas número 24, 25 y 26. Además, existen riesgos por cuentas incobrables, por lo que es necesario que las empresas reestructuren y definan adecuadamente sus políticas de crédito y cobro.

El diagnóstico reveló que las empresas tienen como política, otorgar 30 días de crédito a sus clientes, el cual no ha sido funcional, toda vez que los análisis

financieros revelaron que la antigüedad de saldos de la cartera, el 55% se encuentra vencida en la empresa de Global Textil, S. A., el 54% en la empresa Egomoda, S. A. y el 58% en la empresa Solutions Textil, S. A., dichas cuentas vencidas se tomaron del rango de 30 y de más de 180 días. Lo anterior muestra que el proceso de cobranza no es la más adecuada para las empresas en análisis, lo que implica que la gestión de cobro no es simplemente enviar un correo electrónico nada más, requiere de procedimientos diseñados a la medida y de acuerdo a las necesidades de cada empresa.

Es importante que los jefes de las áreas de crédito retomen sus funciones para los cuales fueron contratados y que exista la obligación de supervisar al personal a su cargo, para tener una cartera actualizada y eficiente.

#### **4.7.2 Estructura y organización departamental de las empresas analizadas**

Mediante un cuestionario para la evaluación de la administración de las cuentas por cobrar, se obtuvo la información para determinar las mejores prácticas en las políticas y procedimientos de cobro, según anexos números 4, 5 y 6 de la presente investigación, siendo los resultados siguientes:

Las empresas no cuentan con una estructura claramente definida, en virtud que no existe un manual con las funciones específicas de cada colaborador del área de créditos y cobros, tampoco un organigrama actualizado dentro de cada empresa. Las funciones de los colaboradores están documentadas en simples memorándums. El personal realiza sus funciones como creen convenientes para cumplirlas. Se debe manejar diariamente una organización de tareas o funciones dentro del equipo de trabajo, documentar las gestiones que se realizan de forma semanal o mensual, para que la información financiera contable de cada cliente sea ingresada y contabilizada de manera ordenada y eficiente.

### 4.7.3 Políticas para el otorgamiento y gestión de crédito

Los puntos importantes para el otorgamiento y administración del crédito son las políticas y procedimientos definidas dentro de un manual, autorizado por las altas gerencias. Referente a las ventas al crédito, las empresas otorgan 30 días de crédito a sus clientes, condición que nunca se ha cumplido en los períodos evaluados, motivo por el cual se sugiere lo siguiente:

- Definir las políticas de crédito y cobro, que guíen los procesos desde el otorgamiento del crédito (emisión de las facturas por exportación), los montos que se conceden,
- Previa evaluación, conceder descuentos por pronto pago y los recargos por mora, este último obligará a los clientes al cumplimiento oportuno de los pagos.
- En el proceso de producción de los artículos (pantalones), se deberá de confeccionar un porcentaje adicional ante el total de los pedidos, costo que deberá ser trasladado al cliente, o absorbido como merma para las empresas, esta política disminuirá los atrasos en los pagos del cliente, por piezas que resulten con defectos y no esperar hasta que el cliente reporte mercadería dañada o con defectos. Se sugiere que dichas piezas sean exportadas como muestras.
- Que exista una labor de cobranza más estricta y el monitoreo constante de las facturas próximas a vencer, para iniciar con el cobro de manera efectiva.
- Definir los procesos que se aplicarán en la gestión de cobranza, no solo se debe enviar un correo al cliente, sino llamar al cliente y enviarle los estados de cuenta de forma mensual por las facturas vencidas.



#### **4.7.4 Evaluación crediticia y otorgamiento del crédito**

Este procedimiento deberá de definirse, derivado que no se realiza ningún tipo de procedimiento relacionado con la evaluación crediticia y su otorgamiento, el cual servirá de parámetro para los nuevos y futuros clientes. Se deberá de ordenar la información legal de cada empresa por expediente, este procedimiento disminuirá los errores en los registros de cada cliente y la información por cuenta corriente en la contabilidad, se mantendrá siempre actualizada.

#### **4.7.5 Seguimiento a la cobranza ordinaria**

Mantener actualizado los estados de cuentas de cada cliente, que los reportes financieros sean emitidos sin errores. Que exista un reporte detallado de las cuentas clasificadas según los vencimientos de las facturas. Mensualmente se deberá de realizar un análisis de antigüedad de saldos y gestionar aquellas cuentas con mayores días de vencimiento, lo cual permitirá limpiar las cuentas morosas y la reducción de las cuentas con riesgo de incobrabilidad. El seguimiento constante de la cobranza permitirá a las empresas tener una cartera más sana, libre de clientes morosos y de cuentas incobrables.

#### **4.7.6 Evaluación del desempeño**

Por lo menos una vez en el año, se deberá de evaluar el desempeño del área de créditos y cobros o de las cuentas por cobrar, lo cual se logra por medio del análisis de indicadores financieros, el cual permitirá mostrar la situación real de cada empresa, respecto a las ventas al crédito. En este caso, si las cuentas sobrepasan los 60 días de vencimiento, se deberá de negociar la cancelación o el pago de las mismas; es decir, proponer soluciones a las partes, sin incurrir en pérdidas monetarias, lo que permitirá que los saldos de las cuentas por cobrar no abarquen más días de antigüedad.

#### **4.8 Propuesta por medio de escenarios, de los cambios en las políticas de crédito y sus efectos financieros**

Para determinar si las empresas establezcan sus políticas más flexibles en las cuentas por cobrar, es necesario calcular el efecto que estos ocasionan, en las utilidades marginales de las ventas de cada empresa y el costo de la inversión marginal que representa realizar los cambios.

El costo de inversión marginal, se puede calcular al establecer las diferencias entre el costo de manejo de las cuentas por cobrar antes y después de la implementación de nuevas políticas más flexibles, que beneficie tanto al cliente como a las empresas analizadas. Al tomar en cuenta que la inversión marginal representa la cantidad adicional de dinero que las empresas deben comprometer, si hacen más flexibles sus políticas de crédito.

En el análisis de los escenarios, se utilizó el resumen de cuentas financieras de las tablas números 3, 6 y 9, presentados en el capítulo 4 de esta investigación. Los cambios específicos en esta propuesta se hicieron sobre los días promedios de créditos, rotación de las cuentas por cobrar y unidades por ventas al crédito del período 2018, entre otras variables determinadas, con aumentos y disminuciones para medir la conveniencia de adaptarlos en las empresas. Al realizar los cambios en las políticas de crédito, se espera un efecto en las ventas al crédito, si se amplían los períodos promedios de cobro se espera un aumento, si estas se reducen, también lo harán las ventas.

Cuando los períodos promedios de cobro de las empresas, son más extensos, tanto más costoso será mantener la cartera. Si las empresas hacen más flexibles sus políticas, el nivel promedio de las cuentas por cobrar aumentaría, trayendo como consecuencia un mayor costo. También, la probabilidad (riesgo) de adquirir cuentas incobrables, aumentan cuando el período de crédito es mayor y viceversa.

Por lo tanto, para evaluar un cambio en la política de crédito por medio de escenarios y determinar cuál es la mejor opción, se va a comparar con las utilidades de las empresas, por un incremento o disminución en las ventas o una agilización en la rotación de las cuentas por cobrar, con los costos marginales que ocasionan la nueva política que se plantea.

Antes de desarrollar los escenarios, las empresas deberán considerar que hacer un cambio en las políticas de crédito, incurrirán en lo siguiente: a) Costos de cobranza, los costos adicionales para administrar de forma eficiente la cartera, b) Los costos de capital, los recursos invertidos para financiar las cuentas por cobrar, c) El costo de morosidad, cuando el cliente se atrasa en el pago y d) El costo de incumplimiento, cuando el cliente no paga definitivamente (cuentas incobrables). Los escenarios de medición, serán de 30, 75 y 90 días crédito.

#### **4.8.1 Escenario de 30 días crédito**

La política de las empresas analizadas es de 30 días crédito; sin embargo, en los períodos objetos de estudio, no se han cumplido, derivado que el período promedio de cobro en el año 2018, fue de 55.68 días para Global Textil, S. A., 61.07 días para Egomoda, S. A. y 62.59 días para Solutions Textil, S. A., lo cual muestra un desfase significativo ante la política de crédito.

En este escenario se hizo un ajuste a los períodos promedios de cobro del período 2018, a 30 días; es decir, tratando de reducir los días crédito. Se experimentó con una disminución en las unidades de venta, según los efectos financieros explicados anteriormente, en virtud que la política en este caso, es más rígida y para fines de la investigación, la disminución en las ventas unitarias es de un 5%, considerando que el cambio no sea brusco, ya que las empresas pueden experimentar con otros porcentajes, de acuerdo a sus situaciones. Según datos proporcionados por las empresas (anexo 8), las unidades producidas y vendidas al

crédito del año 2018, se ubicaron en 8,500,000 para Global Textil, S. A., 15,000,000 para Egomoda, S. A. y 10,000,000 de Solutions Textil, S. A.

Las ventas totales del período 2018, se posicionaron así: Q82,030,380.00 para Global Textil, S. A, Q105,650,400.00 de Egomoda, S. A. y Q87,150,300.00 para Solutions Textil. S. A.

Los costos variables del período 2018, según integración del costo, son los siguientes: De Global Textil, S. A., asciende a Q37,620,358.50, para Egomoda, S. A. de Q39,886,525.00 y de Solutions Textil, S. A. el monto es de Q37,740,744.00.

Según información proporcionada en las encuestas y entrevistas (anexos 4, 5, 6 y 7), dado que las empresas están trabajando por debajo de su capacidad total, no se va a incurrir en costos fijos adicionales, en caso de un incremento de la demanda y las cuentas por cobrar.

El resto de variables financieras, conformen se van requiriendo en los análisis, se va a indicar el número de tablas de donde fueron obtenidos. Con los datos anteriores se determinará la ganancia o pérdida marginal que produce un cambio en las políticas de crédito al momento de flexibilizar las mismas, así como la inversión promedio marginal que representa la cantidad adicional de dinero que las empresas deben comprometer.

Las proyecciones (escenarios) serán comparadas con la situación financiera de las empresas, específicamente con las utilidades netas del período 2018 y las que se obtendrán en las proyecciones. En la siguiente tabla se determinó la disminución del 5% en las unidades de ventas al crédito, según el escenario que se analiza:

**Tabla 31***Disminución en las Unidades de Venta**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Empresa</b>	<b>Ventas totales año 2018</b>	<b>Unidades producidas año 2018</b>	<b>Disminución del 5% en las unidades</b>	<b>Unidades netas año</b>
Global Textil, S. A.	Q82,030,380.00	8,500,000	425,000	8,075,000
Egomoda, S. A.	Q105,650,400.00	15,000,000	750,000	14,250,000
Solutions Textil, S. A.	Q87,150,300.00	10,000,000	500,000	9,500,000

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

A las unidades producidas en el año 2018, se le restó un 5% para evaluar el efecto financiero que produce en las utilidades de las empresas. En este escenario se experimentará con 425,000 unidades menos en la empresa Global Textil, S. A., 750,000 en Egomoda, S. A. y 500,000 para Solutions Textil, S. A. Lo anterior, las empresas tendrán un parámetro del 5% como máximo para que puedan tomar decisiones financieras futuras; es decir, como un porcentaje de referencia.

**Tabla 32***Determinación del Precio de Venta Unitario**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Empresa</b>	<b>Ventas totales año 2018</b>	<b>Unidades producidas año 2018</b>	<b>Precio de venta unitario</b>
Global Textil, S. A.	Q82,030,380.00	8,500,000	<b>Q9.651</b>
Egomoda, S. A.	Q105,650,400.00	15,000,000	<b>Q7.043</b>
Solutions Textil, S. A.	Q87,150,300.00	10,000,000	<b>Q8.715</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

El precio de venta unitario se obtuvo dividiendo el total de ventas realizadas de cada empresa en el año 2018, entre el total de unidades producidas y exportadas en el mismo período, los cuales son: Q9.65, Q7.04 y Q8.72, respectivamente.

El precio de venta de los productos, generalmente los empresarios calculan el costo al que le sale fabricar un producto y le suman un porcentaje (%) de utilidad, asimismo, está limitado por la competencia.

### Tabla 33

#### *Determinación de los Costos Variables Unitarios*

Período 2018

(Cifras en quetzales y unidades)

<b>Empresa</b>	<b>Costos variables año 2018</b>	<b>Unidades producidas año 2018</b>	<b>Costo variable unitario</b>
Global Textil, S. A.	Q37,620,358.50	8,500,000	<b>Q4.426</b>
Egomoda, S. A.	Q39,886,525.00	15,000,000	<b>Q2.659</b>
Solutions Textil, S. A.	Q37,740,744.00	10,000,000	<b>Q3.774</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Los costos variables unitarios, se obtuvieron de los costos variables totales reportados por las empresas en el año 2018, según integración del costo en las Tablas números 3, 6 y 9, entre el total de unidades exportadas en el mismo año. Los cuales ascienden a Q4.43 para Global Textil, S. A., Q2.66 para Egomoda, S. A. y Q3.77 para Solutions Textil, S. A.

**Tabla 34***Disminución en las Utilidades Marginales**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
Precio de venta unitario	Q9.651	Q7.043	Q8.715
(-) costo variable unitario	Q4.426	Q2.659	Q3.774
<b>(=) Contribución marginal a las utilidades</b>	<b>Q5.225</b>	<b>Q4.384</b>	<b>Q4.941</b>
(x) las unidades de venta perdidas (-5%)	425,000	750,000	500,000
<b>(=) Disminución marginal de las utilidades</b>	<b>Q2,220,625.00</b>	<b>Q3,288,000.00</b>	<b>Q2,470,500.00</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

El margen de contribución demuestra que por cada unidad vendida, las empresas cuentan con Q5.225, Q4.384 y Q4.941 quetzales, para cubrir los costos fijos y obtener las utilidades deseadas; sin embargo, en este caso por la reducción en las unidades del 5%, causó un efecto de disminución en la utilidades de cada empresa, por ende experimentarán una reducción de los costos variables totales de las ventas anuales.

Derivado de la disminución en las unidades de ventas, la empresa Global Textil, S. A., experimentará un efecto de Q2,220,625.00 quetzales menos en las utilidades, mismo resultado es para Egomoda, S. A., de Q3,288,000.00 quetzales en que disminuirán sus ganancias y Solutions Textil, S. A., tendrá Q2,470,500.00 quetzales menos en las utilidades.

**Tabla 35***Reducción del Costo Variable Total en las Ventas**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Período 2018:</b>			
Costo variable unitario	Q4.426	Q2.659	Q3.774
(x) Unidades producidas	8,500,000	15,000,000	10,000,000
<b>Sub-total en quetzales</b>	<b>37,621,000.00</b>	<b>39,885,000.00</b>	<b>37,740,000.00</b>
<b>Escenario 30 días:</b>			
Costo variable unitario	Q4.426	Q2.659	Q3.774
(x) Unidades netas (reducidas -5%)	8,075,000	14,250,000	9,500,00
<b>Sub-total en quetzales</b>	<b>35,739,950.00</b>	<b>37,890,750.00</b>	<b>35,853,000.00</b>
<b>(=) Reducción del costo variable<sup>a</sup></b>	<b>Q1,881,050.00</b>	<b>Q1,994,250.00</b>	<b>Q1,887,000.00</b>

<sup>a</sup> Sub-total en quetzales del período 2018 (-) sub-total en quetzales del escenario de 30 días.

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

De la disminución del 5% en las unidades de ventas, con respecto a las unidades fabricadas del período 2018, las empresas experimentarán una reducción en sus costos variables totales de Q1,881,050.00 para Global Textil, S. A., de Q1,994,250.00 para Egomoda, S. A. y Q1,887,000.00 para Solutions Textil, S. A., resultados favorables para las empresas, a pesar de la reducción del 5% en las unidades de ventas.



**Tabla 36***Rotación de las Cuentas por Cobrar vs Escenario de 30 Días Crédito**Período 2018**(No. de Veces y días)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Período 2018:</b>			
Rotación de las cxc	<b>6.47</b>	<b>5.89</b>	<b>5.75</b>
Días crédito promedio	55.68	61.07	62.59
<b>Escenario 30:</b>			
Rotación de las cxc	12	12	12
<b>Días crédito</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>30</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

La rotación de las cuentas por cobrar del período 2018 y los días promedio de cobro, corresponde a la información financiera de las tablas números 18 y 19.

Con las proyecciones de este escenario de 30 días, se espera una rotación de 12 veces en el año; es decir, los cobros se harán cada mes.

Por lo anterior, se espera una disminución de la inversión en las cuentas por cobrar comerciales, según los resultados de la tabla siguiente:

**Tabla 37***Disminución de la Inversión Promedio en las Cuentas por Cobrar**Período 2018**(Cifras en quetzales, No. de veces y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Período 2018:</b>			
Costos variables	37,620,358.50	39,886,525.00	37,740,744.00
Rotación de las cuentas por cobrar	6.47	5.89	5.75
<b>Costo de la disminución en cuentas por cobrar<sup>a</sup></b>	<b>Q5,814,584.00</b>	<b>Q6,771,905.77</b>	<b>Q6,563,607.65</b>
<b>Escenario 30:</b>			
Costos variables proyectados	37,621,000.00	39,885,000.00	37,740,000.00
Rotación de las cuentas por cobrar	12	12	12
<b>Inversión promedio en cuentas por cobrar<sup>a</sup></b>	<b>3,135,083.33</b>	<b>3,323,750.00</b>	<b>3,145,000.00</b>
<b>% Disminución en las cuentas por cobrar<sup>b</sup></b>	<b>46.08%</b>	<b>50.92%</b>	<b>52.08%</b>

<sup>a</sup> Inversión promedio en cuentas por cobrar (Costos variables/Rotación de las cuentas por cobrar).

<sup>b</sup> % Disminución en las cuentas por cobrar = (1-Inversión promedio en cuentas por cobrar/Costo de la disminución en cuentas por cobrar período 2018).

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Los costos variables de las empresas entre la rotación, determinó el costo de la disminución de las cuentas por cobrar, los cuales ascienden a Q5,814,584.00 para Global Textil, S. A., Q6,771,905.77 de Egomoda, S. A y Q6,563,607.65 para la empresa Solutions Textil, S. A. Lo anterior, comparado con los costos variables proyectados y su rotación, se determinan las siguientes disminuciones en porcentajes en las cuentas por cobrar: Global Textil, S. A. experimentará una disminución del 46.08%, Egomoda, S. A., una disminución de 50.92% y Solutions Textil, S. A. de 52.08%.

La disminución neta en el costo marginal en las cuentas por cobrar comerciales, siguiendo el escenario de 30 días, es el siguiente:

**Tabla 38**

*Disminución del Costo de Inversión Marginal en las Cuentas por Cobrar*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Período 2018:</b>			
Disminución en las cuentas por cobrar	Q5,814,584.00	Q6,771,905.77	Q6,563,607.65
<b>Escenario 30 días:</b>			
(-) Disminución en las cuentas por cobrar	3,135,083.33	3,323,750.00	3,145,000.00
<b>(=) Inversión marginal neto en cuentas por cobrar</b>	<b>Q2,679,500.67</b>	<b>Q3,448,155.77</b>	<b>Q3,418,607.65</b>
(x) Tasa de rendimiento requerido sobre la inversión	22.55%	24.19%	22.55%
<b>(=) Disminución marginal en las cuentas por cobrar</b>	<b>Q604,227.40</b>	<b>Q834,108.88</b>	<b>Q770,896.03</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

En la tabla 37 se analizó la inversión promedio, tanto en la situación de las empresas, como en las proyecciones del escenario de 30 días, derivado de ello, en esta tabla se determina la inversión neta en valores monetarios, que se deberá requerir, considerando que las unidades de producción disminuyeron en un 5%; por lo tanto, impacta con efecto de disminución en las inversiones netas marginales en las cuentas por cobrar, en lo siguiente: Q2,679,500.67, Q3,448,155.77 y Q3,418,607.65 respectivamente. A los valores determinados, al aplicarle los rendimientos de las empresas analizadas, obtenidos en el período de 2018, según tabla número 22 de la presente investigación; se obtiene la ganancia

marginal en las cuentas por cobrar, disminuida así: Global Textil, S. A., con un monto de Q604,227.40, Egomoda, S. A., de Q834,108.88 y Solutions Textil, S. A. es de Q770,896.03.

En el análisis de saldos de la cartera, se determinaron los porcentajes de riesgos por aquellas cuentas de dudoso cobro, los cuales se encuentre en entre 120 a más de 180 días de antigüedad, según información de las tablas números 24, 25 y 26 y en este escenario se ven afectados, en virtud que el período promedio de cobro se reduce; es decir, se proyecta que los cobros se harán en los 30 días de vencimiento y se espera que el riesgo de las empresas, se vean disminuidas, de acuerdo a los siguientes resultados:

**Tabla 39**

*Disminución del Porcentaje de Riesgo en las Cuentas por Cobrar*

*Período 2018*

*(Cifras en días y porcentajes)*

<b>Empresa</b>	<b>% de riesgo acumulado año 2018</b>	<b>Escenario 30 días/días crédito determinados</b>	<b>% de disminución del riesgo</b>
Global Textil, S. A.	3.16%	x $\frac{30 \text{ días}}{55.68} =$	<b>1.70%</b>
Egomoda, S. A.	2.60%	x $\frac{30 \text{ días}}{61.07} =$	<b>1.28%</b>
Solutions Textil, S. A.	4.00%	x $\frac{30 \text{ días}}{62.59} =$	<b>1.92%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

En este escenario, los porcentajes de riesgo acumulados del período 2018, se reducen para Global Textil, S. A. a 1.70%, para Egomoda, S. A. en 1.28% y para Solutions Textil, S. A., a 1.92%. Efecto causado por el reajuste de las unidades de venta y del período promedio de cobro que se proyecta.

**Tabla 40***Disminución del Costo en las Cuentas con Riesgo de Cobro**Empresa Global Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales y porcentajes)*

Rubro	% de riesgo	Unidades	Precio unitario	Monto neto
Período 2018	3.16%	8,500,000	9.651	2,592,258.60
(-) Escenario 30 días	1.70%	8,075,000	9.651	1,324,841.03
<b>(=) Disminución del riesgo en las cuentas por cobrar</b>				<b>Q1,267,417.58</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Por el efecto de la reducción en el riesgo y si adoptara el escenario de 30 días, Global Textil, S. A., se produciría una disminución en aquellas cuentas que presentan riesgo de cobro (dudoso cobro), en la cantidad de Q1,267,417.58 quetzales, efecto considerable para la empresa.

**Tabla 41***Resultados Financieros Netos del Escenario de 30 Días Crédito**Empresa Global Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales)*

Rubro	Costos	Monto neto
Disminución del costo de inversión marginal en las cuentas por cobrar	Q604,227.40	
(+) Disminución del costo de las cuentas con riesgo cobro	<u>Q1,267,417.58</u>	Q1,871,644.98
(-) Disminución en las utilidades totales por las ventas		<u>(Q2,220,625.00)</u>
<b>(=) Contribución adicional en las utilidades, del escenario de 30 días créditos, con -5% en las unidades</b>		<b><u>(Q348,980.02)</u></b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Para la empresa Global Textil, S. A., con el escenario de 30 días crédito, con una disminución del 5% en las unidades, con relación a la producción del año 2018, tendría un efecto negativo en sus utilidades de -Q348,980.02.

Lo anterior, demuestra con dicha proyección, la empresa al disminuir las unidades de producción y al suavizar sus días crédito, el efecto sería de pérdida, disminuyendo las utilidades en el monto indicado.

#### **Tabla 42**

*Disminución del Costo en las Cuentas con Riesgo de Cobro*

*Empresa Egomoda, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>% de riesgo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto neto</b>
Período 2018	2.6%	15,000,000	7.043	2,746,770.00
(-) Escenario 30 días	1.28%	14,250,000	7.043	1,284,643.20
<b>(=) Disminución del riesgo en las cuentas por cobrar</b>				<b>Q1,462,126.80</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Por el efecto de la reducción en el riesgo y si adopta el escenario de 30 días crédito, en la empresa Egomoda, S. A., se produciría una disminución en el riesgo de aquellas cuentas de dudoso cobro, en la cantidad de Q1,462,126.80 quetzales, respectivamente. Dicho efecto es considerable para la empresa.

**Tabla 43***Resultados Financieros Netos del Escenario de 30 Días Crédito**Empresa Egomoda, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales)*

<b>Rubro</b>	<b>Costos</b>	<b>Monto neto</b>
Disminución del costo de inversión marginal en las cuentas por cobrar	Q834,108.88	
(+) Disminución del costo de las cuentas con riesgo de cobro	<u>Q1,462,126.80</u>	Q2,296,235.68
(-) Disminución en las utilidades totales por las ventas		<u>(Q3,288,000.00)</u>
<b>(=) Contribución adicional en las utilidades, al aplicar el escenario de 30 días crédito, con -5% en las unidades</b>		<b><u>(Q991,764.32)</u></b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Para la empresa Egomoda, S. A., con el escenario de 30 días crédito y una disminución del 5% en las unidades, contra la producción del año 2018, tendría un efecto negativo en sus utilidades de -Q991,764.32, lo que demuestra con dicha proyección, que la empresa al disminuir las unidades de producción en un 5%, así como los días crédito, el efecto sería de pérdida, en virtud que se reduce sus utilidades en el monto indicado; por lo tanto, no resulta recomendable, esta opción ni flexibilizar los días crédito.

**Tabla 44***Disminución del Costo en las Cuentas con Riesgo de Cobro**Empresa Solutions Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>% de riesgo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto neto</b>
Período 2018	4.00%	10,000,000	8.715	3,486,000.00
(-) Escenario 30 días	1.92%	9,500,000	8.715	1,589,616.00
<b>(=) Disminución del riesgo en las cuentas por cobrar</b>				<b>1,896,384.00</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Por el efecto de la reducción en el riesgo y si adoptara el escenario de 30 días crédito, la empresa Solutions Textil, S. A., produciría una disminución del riesgo en aquellas cuentas de dudoso cobro, por el monto de Q1,896,384.00 quetzales. Efecto considerable para la empresa, en virtud que, si los días crédito que tiene la empresa, se reduce a 30 días, tendría un ahorro, ya que las cuentas incobrables se disminuirían.

El decremento del riesgo, es notable en este escenario, en virtud que del 4% que representan las cuentas de dudoso cobro, que posee la empresa analizada, pasaría a 1.92%, reducción que representa beneficios, siempre y cuando la empresa realice la gestión del cobro, en los 30 días de vencimiento, de lo contrario no se vería el beneficio.



**Tabla 45***Resultados Financieros Netos del Escenario de 30 Días Crédito**Empresa Solutions Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales)*

<b>Rubro</b>	<b>Costos</b>	<b>Monto neto</b>
Disminución del costo de inversión marginal en las cuentas por cobrar	Q770,896.03	
(+) Disminución del costo de las cuentas con riesgo de cobro	<u>Q1,896,384.00</u>	Q2,667,280.03
(-) Disminución en las utilidades totales por las ventas		<u>(Q2,470,500.00)</u>
<b>(=) Contribución adicional en las utilidades, al aplicar el escenario de 30 días crédito, con 5% en las unidades</b>		<b><u>Q196,780.03</u></b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Para la empresa Solutions Textil, S. A., con la propuesta del escenario de 30 días crédito, con una reducción del 5% en las unidades, respecto a la producción del año 2018, tendría un efecto positivo en sus utilidades de Q196,780.03, lo cual demuestra que la empresa aun disminuyendo las unidades de producción y el período promedio de cobro de 62.59 a 30 días, tendría una ganancia adicional en las utilidades. De las empresas analizadas, es la única que soportaría una disminución en los días de crédito y en las unidades de producción.

#### **4.8.2 Escenario de 75 días crédito**

De las entrevistas realizadas, según anexos 4, 5 y 6, de la presente investigación y donde se obtuvo la información, que la política de las empresas analizadas en el otorgamiento del crédito, es de 30 días; sin embargo, los análisis financieros determinaron que en los períodos 2016, 2017 y 2018, esta no se ha cumplido, ya que los períodos promedios de cobro se posicionaron en 55.68 días para Global

Textil, S. A., 61.07 en Egomoda, S. A. y 62.59 para Solutions Textil, S. A., lo cual demuestra un desfase significativo con respecto a la política de crédito de las empresas, en virtud que los cobros se realizaron por encima de los 55 días, aproximadamente dos meses de atraso, desde la fecha de la venta al crédito. Derivado de lo anterior, se analizó un escenario donde se propone que el crédito sea de 75 días, considerando el tiempo de recuperación del efectivo, que en este caso las empresas sólo aplazarían un promedio de 15 días más el crédito. No obstante, se realizaron los análisis financieros para determinar si dicho cambio es rentable y conveniente para las empresas, ya que el período de cobro se extendería aún más, en comparación al del período 2018.

Los datos financieros utilizados para la elaboración, son los mismos presentados en el escenario de 30 días, referente al volumen de unidades producidas y vendidas al crédito en el período 2018, las ventas totales y los costos variables incurridos, entre otros datos a utilizar que se indicará el número de tabla de donde fue obtenido.

Por lo tanto, al flexibilizar los días crédito en este escenario, se espera un incremento del 10% en las unidades de ventas, en comparación con la producción del período 2018 de las empresas analizadas, ya que los clientes al ver dicho beneficio, los motivará a realizar más compras, en aprovechamiento por la ampliación de los días crédito; asimismo, se verán obligados a realizar los pagos puntuales. El incremento en las unidades en el porcentaje indicado, para fines de la investigación, fue considerado para que el cambio no sea brusco y sirva como punto de referencia para futuras proyecciones.

Con base a la información anterior, se procede a realizar los siguientes cálculos y análisis financieros, para sustentar el escenario que se propone:

**Tabla 46***Incremento en las unidades de venta**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Empresa</b>	<b>Ventas totales año 2018</b>	<b>Unidades producidas año 2018</b>	<b>Incremento del 10% en las unidades</b>	<b>Total unidades proyectadas</b>
Global Textil, S. A.	Q82,030,380.00	8,500,000	850,000	9,350,000
Egomoda, S. A.	Q105,650,400.00	15,000,000	1,500,000	16,500,000
Solutions Textil, S. A.	Q87,150,300.00	10,000,000	1,000,000	11,000,000

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

De las unidades producidas en el año 2018, según información proporcionada por las empresas en el anexo 8, se analizó en este escenario, un aumento en la producción de unidades en 850,000 para Global Textil, S. A., 1,500,000 más para Egomoda, S. A. y 1,000,000 de Solutions Textil, S. A., dicho incremento tendrá un impacto positivo en las utilidades de las empresas.

**Tabla 47***Determinación del Precio de Venta Unitario**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Empresa</b>	<b>Ventas totales año 2018</b>	<b>Unidades producidas año 2018</b>	<b>Precio de venta unitario</b>
Global Textil, S. A.	Q82,030,380.00	8,500,000	<b>Q9.651</b>
Egomoda, S. A.	Q105,650,400.00	15,000,000	<b>Q7.043</b>
Solutions Textil, S. A.	Q87,150,300.00	10,000,000	<b>Q8.715</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

De las ventas por exportación realizadas por las empresas en relación con las unidades producidas, se obtuvieron por empresas los precios de venta unitarios, los cual son: Q9.651, Q7.043 y Q8.715, respectivamente.

El precio de venta de los productos de exportación, generalmente los empresarios calculan el costo que cuesta producir un producto y le suman un porcentaje (%) de utilidad que desearían tener, asimismo está limitado por los precios de la competencia.

#### **Tabla 48**

*Determinación de los Costos Variables Unitarios*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Empresa</b>	<b>Costos variables año 2018</b>	<b>Unidades producidas año 2018</b>	<b>Costo variable unitario</b>
Global Textil, S. A.	Q37,620,358.50	8,500,000	<b>Q4.426</b>
Egomoda, S. A.	Q39,886,525.00	15,000,000	<b>Q2.659</b>
Solutions Textil, S. A.	Q37,740,744.00	10,000,000	<b>Q3.774</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Los costos variables unitarios, se obtuvieron de los costos variables totales reportados por las empresas en el año 2018, según integración contenida en las tablas números 3, 6 y 9, entre el total de unidades exportadas en el mismo año, los cuales son: Q4.426 para Global Textil, S. A, Q2.659 de Egomoda, S. A. y Q3.774 de Solutions Textil, S. A.

**Tabla 49***Contribución Adicional Por Incremento En Las Ventas**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions Textil</b>
Precio de venta unitario	Q9.651	Q7.043	Q8.715
(-) costo variable unitario	Q4.426	Q2.659	Q3.774
<b>(=) Contribución marginal a las utilidades x unidad</b>	<b>Q5.225</b>	<b>Q4.384</b>	<b>Q4.941</b>
(x) las unidades de venta adicionales (10%)	850,000	1,500,000	1,000,000
<b>(=) Contribución adicional en las utilidades</b>	<b>Q4,441,250.00</b>	<b>Q6,576,000.00</b>	<b>Q4,941,000.00</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

El margen de contribución unitario indica que por cada unidad vendida, las empresas cuentan con Q5.225, Q4.384 y Q4.941 quetzales para cubrir los costos fijos y obtener las utilidades deseadas. Las empresas experimentarán con dicho escenario y derivado del aumento del 10% en las unidades, un incremento adicional en las utilidades de Q4,441,250.00, para Global Textil, S. A., Q6,576,000.00 de Egomoda, S. A. y Q4,941,000.00 para Solutions Textil, S. A., dichos resultados son de beneficio.

Es importante indicar, que la contribución adicional, no más que la utilidad marginal (UM), que se refiere al concepto de “adicional” o “extra”, que se agrega o añade cuando se consume una unidad más de un bien o servicio; es decir, por el adicional de la producción (10%), las empresas obtendrán más utilidades, según los montos indicados.

**Tabla 50***Aumento en los Costos Variables Totales**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Escenario 75 días:</b>			
Costo variable unitario	Q4.426	Q2.659	Q3.774
(x) Unidades incrementadas (10%)	9,350,000	16,500,000	11,000,000
<b>(=) Costos variables proyectados</b>	<b>41,383,100.00</b>	<b>43,873,500.00</b>	<b>41,514,000.00</b>
<b>Período 2018:</b>			
Costo variable unitario	Q4.426	Q2.659	Q3.774
(x) Unidades producidas	8,500,000	15,000,000	10,000,000
<b>(=) Costos variables del período</b>	<b>37,621,000.00</b>	<b>39,885,000.00</b>	<b>37,740,000.00</b>
<b>Aumento neto en los costos variables <sup>a</sup></b>	<b>3,762,100.00</b>	<b>3,988,500.00</b>	<b>3,774,000.00</b>

<sup>a</sup> Costos variables proyectados del escenario de 75 días (-) Costos variables del período 2018.

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Derivado del incremento de las unidades del 10%, en comparación con la producción del año 2018, en este escenario las empresas experimentarán un aumento en los costos variables, siendo estas: Global Textil, S. A. con Q41,383,100.00; Egomoda, S. A., con Q43,873,500.00 y Solutions Textil, S. A. con un monto de Q41,514,000.00. Dichos montos comparados con los costos variables del período 2018, generan un incremento neto de Q3,762,100.00 en Global Textil, S. A., Q3,988,500.00 para Egomoda, S. A. y Q3,774,000.00 de

Solutions Textil, S. A. Lo anterior, es la diferencia o extra de inversión en que incurren las empresas para producir las unidades adicionales.

Con la propuesta de cambio en el período promedio de cobro a 75 días, causará una nueva rotación de la cartera en las empresas analizadas, ya que la cantidad de veces que se cobrarán las cuentas por cobrar durante el período en análisis, se reduce con este escenario. Los resultados son los siguientes:

**Tabla 51**

*Rotación de las Cuentas por Cobrar vrs Escenario de 75 Días Crédito*

*Período 2018*

*(No. de veces y días)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Período 2018:</b>			
Rotación de las cuentas por cobrar	6.47	5.89	5.75
Días promedio de cobro	55.68	61.07	62.59
<b>Escenario 75:</b>			
Días año comercial	360	360	360
Días de cobro – propuesta	75	75	75
<b>Nueva rotación de las cuentas por cobrar<sup>a</sup></b>	<b>4.80</b>	<b>4.80</b>	<b>4.80</b>

<sup>a</sup> Nueva rotación de las cuentas por cobrar (Días año comercial ÷ Días de cobro propuesta).

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

La rotación de las cuentas por cobrar, evidenciadas para las empresas durante el período 2018, es de 6.47 para Global Textil, S. A., 5.89 de Egomoda, S. A. y 5.75 de Solutions Textil, S. A. Asimismo, los días promedios de cobro se ubicaron en 55.68, 61.07 y 62.59, respectivamente, según información contenida en las tablas números 18 y 19 de la presente investigación.

El escenario que se propone, el período promedio de cobro es de 75 días y se espera una rotación de 4.8 en el año, aproximadamente 5 veces para las tres

empresas analizadas. Lo anterior explica, que recuperarán sus carteras de créditos, menos veces en el año. Asimismo, se debe tener en cuenta que cuando la rotación disminuye, el período promedio de cobro aumenta, lo que quiere decir que las cuentas van a tardar más en hacerse efectivo, por lo tanto, va a surgir un nuevo costo, que va a ser el monto de aquellos créditos, que antes se recuperaban en menor tiempo y ahora se van a realizar en mayor tiempo.

## Tabla 52

*Inversión promedio en las cuentas por cobrar*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales, No. de veces y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Escenario 75:</b>			
Costos variables proyectados	Q41,383,100.00	Q43,873,500.00	Q41,514,000.00
Rotación de las cuentas por cobrar	4.80	4.80	4.80
<b>Inversión promedio en cuentas por cobrar <sup>a</sup></b>	<b>Q8,621,479.17</b>	<b>Q9,140,312.50</b>	<b>Q8,648,750.00</b>
<b>Período 2018:</b>			
Costos variables	37,620,358.50	39,886,525.00	37,740,744.00
Rotación de las cuentas por cobrar	6.47	5.89	5.75
<b>Inversión promedio en cuentas por cobrar</b>	<b>5,814,584.00</b>	<b>6,771,905.77</b>	<b>6,563,607.65</b>
<b>Incremento de la inversión en las cuentas por cobrar <sup>b</sup></b>	<b>48.27%</b>	<b>34.97%</b>	<b>31.77%</b>

<sup>a</sup> Inversión promedio en cuentas por cobrar (Costos variables/Rotación de las cuentas por cobrar).

<sup>b</sup> Incremento de la inversión en las cuentas por cobrar = ((Inversión promedio en cuentas por cobrar del escenario de 75 ÷ Inversión promedio en cuentas por cobrar del período 2018)-1).

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Con la propuesta de este escenario, si la empresa Global Textil, S. A., llegara a rotar su cartera 4.80 veces en el año, incurrirá en una inversión promedio de Q8,621,479.17, relacionado con la inversión del período 2018 de Q5,814,584.00, tendría un aumento neto en su cartera del 48.27%.



Para la empresa Egomoda, S. A., al rotar su cartera 4.8 veces en el año, tendría que realizar una inversión promedio de Q9,140,312.50, contra la inversión del período 2018, que asciende a Q6,771,905.77, el incremento neto será del 34.97%. Solutions Textil, S. A., al experimentar una rotación de 4.8 veces en el año, realizaría una inversión de Q8,648,750.00, en relación con la inversión promedio del período que se analiza, el cual es de Q6,563,607.65, el incremento neto en las cuentas por cobrar, será del 31.77%.

### Tabla 53

#### *Costo de la Inversión Marginal en las Cuentas por Cobrar*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Escenario 75 días:</b>			
Inversión promedio en las cuentas por cobrar	8,621,479.17	9,140,312.50	8,648,750.00
<b>Período 2018:</b>			
(-) Inversión promedio en las cuentas por cobrar	5,814,584.00	6,771,905.77	6,563,607.65
<b>(=) Inversión marginal neto en cuentas por cobrar</b>	<b>2,806,895.16</b>	<b>2,368,406.73</b>	<b>2,085,142.35</b>
(x) Tasa de rendimiento requerido sobre la inversión	22.55%	24.19%	22.55%
<b>(=) Costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar</b>	<b>Q632,954.86</b>	<b>Q572,917.59</b>	<b>Q470,199.60</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Considerando las inversiones que se realizarán, tanto en el escenario de 75 días, como de la situación del período 2018 de las empresas, se determina la inversión marginal neta en las cuentas por cobrar, los cuales ascienden a Q2,806,895.16, Q2,368,406.73 y Q2,085,142.35, respectivamente. Por lo anterior, al considerar los rendimientos obtenidos en el período de 2018, según tabla número 22, los cuales son: 22.55%, 24.19% y 22.55%, respectivamente.

De lo anterior, al aplicarle las tasas de rendimiento requerido, el costo de la inversión marginal, es el siguiente: Para Global Textil, S. A., será de Q632,954.86, Egomoda, S. A., es de Q572,917.59 y de Solutions Textil, S. A. el monto es de Q470,199.60. En otras palabras, los montos anteriores, son los costos de financiamiento en que las empresas incurrían al invertir en las cuentas por cobrar, con un 10% más en las unidades de producción. Es lo que cuesta invertir en la cartera, ante un financiamiento bancario, en esas condiciones.

En el análisis de la antigüedad de saldos de las empresas, contenidas en las tablas 24, 25 y 26 de la presente investigación, determinó en la cartera ciertos porcentajes de riesgo, por aquellas cuentas de dudoso cobro, ya que se encuentran entre 120 a más de 180 días de vencimiento. Dichos porcentajes se ven afectados en este escenario, por el efecto causado del incremento en las unidades de producción (10%), que se convertirían en ventas al crédito, por ende el riesgo por cuentas incobrables aumentará, de acuerdo a los siguientes resultados:

#### **Tabla 54**

##### *Incremento del Porcentaje de Riesgo en las Cuentas por Cobrar*

*Período 2018*

*(Cifras en porcentajes, días y No. de veces)*

<b>Empresa</b>	<b>% de riesgo acumulado año 2018</b>	<b>Escenario 75 días/días crédito determinados</b>	<b>% de incremento del riesgo</b>
Global Textil, S. A.	3.16%	$x \frac{75 \text{ días}}{55.68} =$	<b>4.26%</b>
Egomoda, S. A.	2.60%	$x \frac{75 \text{ días}}{61.07} =$	<b>3.19%</b>
Solutions Textil, S. A.	4.00%	$x \frac{75 \text{ días}}{62.59} =$	<b>4.79%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

En este escenario, los porcentajes de riesgo acumulado del período 2018, se incrementa para Global Textil, S. A. de 3.16% a 4.26%, en Egomoda, S. A. de 2.60% a 3.19% y para Solutions Textil, S. A., se incrementa de 4.00% a 4.79%.

Lo anterior, se debe al efecto causado en el aumento de las unidades de venta, que pasaría a ser al crédito, por ende llevan inmerso cierto porcentaje de riesgo de incobrabilidad.

### **Tabla 55**

*Incremento del Costo de las Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro*

*Empresa Global Textil, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales, porcentajes y unidades)*

<b>Rubro</b>	<b>% de riesgo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto neto</b>
Escenario 75 días	4.26%	9,350,000	9.651	3,844,089.81
(-) Período 2018	3.16%	8,500,000	9.651	2,592,258.60
<b>(=) Incremento del costo de los créditos con riesgo de cobro</b>				<b>Q1,251,831.21</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

El efecto causado por el cambio en los días crédito, incrementó el costo de las cuentas de dudoso cobro, ya que las unidades de venta se incrementan en un 10% en este escenario, las cuales pasarán a ser ventas al crédito; sin embargo, llevan inmerso un riesgo por cuentas incobrables, que en este caso para Global Textil, S. A. el aumento neto es de Q1,251,831.21, derivado que el riesgo de 3.16% pasó a ser 4.26%, causando un costo adicional, el cual impactará en las utilidades de la empresa.

**Tabla 56***Resultados Financieros Netos del Escenario de 75 Días Crédito**Empresa Global Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales)*

<b>Rubro</b>	<b>Costos</b>	<b>Monto neto</b>
Contribución adicional a las utilidades por ventas		4,441,250.00
Costo del aumento marginal en cuentas por cobrar	632,954.86	(-)
(+) Costo de las cuentas por cobrar marginales con riesgo de cobro	1,251,831.21	1,884,786.07
<b>(=) Utilidad adicional del escenario de 75 días crédito</b>		<b>Q2,556,463.93</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Para la empresa Global Textil, S. A., con el escenario de 75 días crédito y aumento del 10% en las unidades de producción, causaría un efecto positivo con un aumento adicional en las utilidades de Q2,556,463.93, siempre y cuando los costos fijos se mantengan en las condiciones del período 2018.

Es de considerar que la empresa al cierre del período 2018, su promedio de cobro o días crédito es de 55.68 días, con este escenario sólo aplazaría sus cobros a 19 días más; sin embargo, el beneficio adicional es significativo en la rentabilidad de la empresa.

**Tabla 57***Incremento del Costo de las Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro**Empresa Egomoda, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales, unidades y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>% de riesgo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto neto</b>
Escenario 75 días	3.19%	16,500,000	7.043	3,707,083.05
(-) Período 2018	2.60%	15,000,000	7.043	2,746,770.00
<b>(=) Incremento del costo de los créditos con riesgo de cobro</b>				<b>Q960,313.05</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

El cambio en los días crédito a 75 días, incrementa el costo de las cuentas de dudoso cobro, causado por el aumento del 10% de las unidades de venta en este escenario, las cuales pasarían a ser ventas al crédito; sin embargo, incluyen un riesgo por cuentas incobrables, que en este caso para Egomoda, S. A. es de Q960,313.05, en virtud que el riesgo de 2.60% pasó a ser 3.19%, causando un costo adicional, el cual impactará en las utilidades de la empresa.

Lo anterior, el riesgo determinado y proyectado de la empresa, puede verse disminuida con la labor de cobranza efectiva, cuidando siempre los 75 días crédito proyectados, para obtener el beneficio que se desea.

**Tabla 58***Resultados Financieros Netos del Escenario de 75 Días Crédito**Empresa Egomoda, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales)*

Rubro	Sub-total	Monto neto
Contribución adicional a las utilidades por ventas		6,576,000.00
Costo del aumento marginal en cuentas por cobrar	572,917.59	(-)
(+) Costo de las cuentas por cobrar marginales con riesgo de cobro	960,313.05	1,533,230.64
<b>(=) Utilidad adicional del escenario de 75 días crédito</b>		<b>Q5,042,769.36</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

La empresa Global Textil, S. A., al adoptar el escenario de 75 días crédito, con un aumento del 10% en las unidades de producción, tendría un beneficio adicional en las utilidades de Q5,042,769.36, siempre y cuando mantenga los costos fijos.

Es de considerar que al cierre del período 2018, su promedio de cobro o días crédito es de 61.07 días, con este escenario sólo aplazaría sus cobros a 14 días más; sin embargo, el beneficio adicional que obtendría es significativo, con respecto a las utilidades del cierre fiscal 2018.

**Tabla 59**

*Incremento del Costo de las Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro*

*Empresa Solutions Textil, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales, unidades y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>% de riesgo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto neto</b>
Escenario 75 días	4.79%	11,000,000	8.715	4,591,933.50
(-) Período 2018	4.00%	10,000,000	8.715	3,486,000.00
<b>(=) Incremento del costo de los créditos con riesgo de cobro</b>				<b>Q1,105,933.50</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

El efecto causado por el cambio en el crédito a 75 días, incrementó el costo de las cuentas de dudoso cobro, en virtud que las unidades de venta se incrementan en un 10% en este escenario, las cuales irán a ser ventas al crédito; sin embargo, llevan inmerso un riesgo por cuentas incobrables, que en este caso para Solutions Textil, S. A. es de Q1,105,933.50, ya que el riesgo de 4.00% pasó a ser 4.79%, causando un riesgo adicional, con efecto negativo en las utilidades de la empresa.

**Tabla 60**

*Resultados financieros netos del escenario de 75 días crédito*

*Empresa Solutions Textil, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales)*

<b>Rubro</b>	<b>Costos</b>	<b>Monto neto</b>
Contribución adicional a las utilidades por ventas		4,941,000.00
Costo del aumento marginal en cuentas por cobrar	470,199.60	(-)
(+) Costo de las cuentas por cobrar marginales con riesgo de cobro	1,105,933.50	1,576,133.10
<b>(=) Utilidad adicional del escenario de 75 días crédito</b>		<b>Q3,364,866.90</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

La empresa Solutions Textil, S. A., con un cambio en los días crédito y aumento del 10% en las unidades de producción, tendría un efecto positivo adicional en las utilidades de Q3,364,866.90, siempre manteniendo los costos fijos. Es de considerar que la empresa al cierre fiscal del período 2018, su promedio de cobro o días crédito es de 62.59 días, con este escenario sólo prolongaría sus cobros a 12 días más aproximadamente; sin embargo, el beneficio adicional que obtendría es significativo comparado con la utilidad del período que se analiza.

#### **4.8.3 Escenario de 90 días crédito**

Los resultados de las entrevistas realizadas, según anexos 4, 5 y 6, determinó la política de las empresas analizadas, en el otorgamiento del crédito, es de 30 días; sin embargo, para los años analizados esto no se ha cumplido, derivado que los períodos promedios de cobro indicados en los escenarios anteriores, sobrepasaron los 55 días, aproximadamente dos meses de atraso. Considerando lo anterior, se hará un escenario donde se propone y con fines de investigación, que el crédito sea a 90 días, tomando en cuenta el tiempo de recuperación de la cartera, las empresas estarían aplazando un mes más aproximadamente el crédito. No obstante, se harán los análisis financieros para determinar si dicho cambio es rentable y conveniente para las empresas.

Los datos financieros a utilizar para la elaboración, son los mismos presentados en el escenario de 30 días, tales como: volumen de unidades producidas y vendidas al crédito en el período 2018 (anexo 8), las ventas totales y los costos variables incurridos, entre otros datos a utilizar que se indicará el número de tabla de donde fue obtenido.

Al flexibilizar los días crédito en este escenario y con fines de investigación, se proyecta un incremento del 15% más en las unidades de ventas, en comparación con las unidades producidas en el periodo 2018, ya que los clientes aprovecharían el beneficio, motivándolos a realizar más compras, por el plazo del crédito



otorgado. El incremento en las unidades, fue considerado para medir si es factible llevar la política de crédito hasta 90 días y que sirva como punto de referencia para futuras proyecciones. Con base a la información anterior, se procede a realizar los cálculos y análisis financieros siguientes:

**Tabla 61***Incremento en las Unidades de Venta**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Empresa</b>	<b>Ventas totales año 2018</b>	<b>Unidades producidas año 2018</b>	<b>Incremento del 15% en las unidades</b>	<b>Total unidades</b>
Global Textil, S. A.	Q82,030,380.00	8,500,000	1,275,000	9,775,000
Egomoda, S. A.	Q105,650,400.00	15,000,000	2,250,000	17,250,000
Solutions Textil, S. A.	Q87,150,300.00	10,000,000	1,500,000	11,500,000

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Las unidades producidas en el año 2018, según información proporcionada por las empresas en anexo 8 y en relación con este escenario, tendrán un aumento del 15%; por lo tanto, las unidades adicionales serán lo siguiente: 1,275,000 para Global Textil, S. A., 2,250,000 más para Egomoda, S. A. y 1,500,000 de Solutions Textil, S. A., dicho incremento causará un impacto positivo en las utilidades.

**Tabla 62***Determinación del Precio de Venta Unitario**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Empresa</b>	<b>Ventas totales año 2018</b>	<b>Unidades producidas año 2018</b>	<b>Precio de venta unitario</b>
Global Textil, S. A.	Q82,030,380.00	8,500,000	<b>Q9.651</b>
Egomoda, S. A.	Q105,650,400.00	15,000,000	<b>Q7.043</b>
Solutions Textil, S. A.	Q87,150,300.00	10,000,000	<b>Q8.715</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

De las ventas por exportación realizadas por las empresas, con relación a las unidades producidas en el período 2018, según el anexo 8, se obtuvieron los precios de venta unitarios, en Q9.651, Q7.043 y Q8.715 respectivamente, llevan inmerso cierto porcentaje (%) de utilidad deseada por los inversionistas; asimismo, está limitado por los precios de venta de la competencia.

### **Tabla 63**

#### *Determinación de los Costos Variables Unitarios*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Empresa</b>	<b>Costos variables año 2018</b>	<b>Unidades producidas año 2018</b>	<b>Costo variable unitario</b>
Global Textil, S. A.	Q37,620,358.50	8,500,000	<b>Q4.426</b>
Egomoda, S. A.	Q39,886,525.00	15,000,000	<b>Q2.659</b>
Solutions Textil, S. A.	Q37,740,744.00	10,000,000	<b>Q3.774</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Los costos variables unitarios, se obtuvieron del monto total reportado por las empresas en el año 2018, contenidas en las tablas números 3, 6 y 9 de la presente investigación, entre el total de unidades exportadas dadas a conocer en el anexo 8; por lo tanto, dichos costos ascendieron a: Q4.426 para Global Textil, S. A., Q2.659 de Egomoda, S. A. y Q3.774 de Solutions Textil, S. A.

Se aclara que el costo variable o coste variable, es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción (o nivel de actividad de las empresas).

**Tabla 64***Contribución adicional por el incremento en las ventas**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
Precio de venta unitario	Q9.651	Q7.043	Q8.715
(-) costo variable unitario	Q4.426	Q2.659	Q3.774
<b>(=) Contribución marginal a las utilidades por unidad</b>	<b>Q5.225</b>	<b>Q4.384</b>	<b>Q4.941</b>
(x) las unidades de venta adicionales	1,275,000	2,250,000	1,500,000
<b>(=) Contribución adicional en las utilidades</b>	<b>Q6,661,875.00</b>	<b>Q9,864,000.00</b>	<b>Q7,411,500.00</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

El margen de contribución unitaria muestra por cada unidad vendida, las empresas cuentan con Q5.225, Q4.384 y Q4.941 quetzales para cubrir los costos fijos y obtener las utilidades que desean. Las empresas experimentarán en este escenario y derivado del aumento del 15% en las unidades, respecto a las fabricadas en el período 2018, un incremento adicional en las utilidades de Q6,661,875.00, para Global Textil, S. A., Q9,864,000.00 para Egomoda, S. A. y Q7,411,500.00 para Solutions Textil, S. A., resultados que beneficiarían a las empresas.

De lo anterior, es importante aclarar que la contribución adicional, no más que la utilidad marginal (UM), que se refiere al valor “extra”, que se agrega o añade para elaborar una unidad más y la venta de la misma; es decir, por la producción de un 15% más, las empresas obtendrán más utilidades, según los montos dados a conocer.

**Tabla 65***Aumento en los Costos Variables Totales**Período 2018**(Cifras en quetzales y unidades)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Escenario 90 días:</b>			
Costo variable unitario	Q4.426	Q2.659	Q3.774
(x) Unidades incrementadas	9,775,000	17,250,000	11,500,000
<b>Costos variables proyectados</b>	<b>43,264,150.00</b>	<b>45,867,750.00</b>	<b>43,401,000.00</b>
<b>Período 2018:</b>			
Costo variable unitario	Q4.426	Q2.659	Q3.774
(x) Unidades producidas	8,500,000	15,000,000	10,000,000
<b>Costos variables del período</b>	<b>37,621,000.00</b>	<b>39,885,000.00</b>	<b>37,740,000.00</b>
<b>Aumento neto en los costos variables <sup>a</sup></b>	<b>5,643,150.00</b>	<b>5,982,750.00</b>	<b>5,661,000.00</b>

<sup>a</sup> Aumento neto en los costos variables = (Costos variables proyectados escenario 90 días (-) Costos variables del período 2018).

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros y contables de las empresas analizadas.

Considerando el incremento en las unidades de un 15%, contra la producción del año 2018, el cual causará un incremento en los costos variables totales de las empresas analizadas, siendo estas: Global Textil, S. A. con Q43,264,150.00; Egomoda, S. A., con Q45,867,750.00 y Solutions Textil, S. A. con un monto de Q43,401,000.00. El efecto anterior, con respecto a los costos variables del período 2018, generan un incremento neto de Q5,643,150.00 en Global Textil, S. A., Q5,982,750.00 para Egomoda, S. A. y Q5,661,000.00 de Solutions Textil, S. A. Cabe aclarar, que la diferencia o extra en los costos variables, es el monto en que incurren las empresas para producir las unidades adicionales, manteniendo siempre los costos fijos del período.

Con la propuesta de cambio del período promedio de cobro a 90 días, modifica la rotación de la cartera contra la del período 2018, derivado que son las veces que las empresas cobrarían sus cuentas, se reducen en este escenario. Los resultados son los siguientes:

**Tabla 66**

*Rotación de las Cuentas por Cobrar vrs Escenario de 90 Días Crédito*

*Período 2018*

*(No. de veces y días)*

<b>Rubro</b>	<b>Global T.</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Período 2018:</b>			
Rotación de las cuentas por cobrar	6.47	5.89	5.75
Días crédito	55.68	61.07	62.59
<b>Escenario 90:</b>			
Días año comercial	360	360	360
Días crédito	90	90	90
<b>Nueva rotación de las cuentas por cobrar<sup>a</sup></b>	<b>4.00</b>	<b>4.00</b>	<b>4.00</b>

<sup>a</sup>Días año comercial ÷ días crédito escenario.

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

La rotación de las cuentas por cobrar determinadas del período 2018, en las empresas analizadas, es de 6.47 para Global Textil, S. A., 5.89 de Egomoda, S. A. y 5.75 de Solutions Textil, S. A. y días promedios de cobro se situaron en 55.68, 61.07 y 62.59, respectivamente, según información financiera contenida en las tablas números 18 y 19 de la presente investigación.

En este escenario se propone que el período promedio de cobro sea de 90 días, el cual generaría una nueva rotación de 4.0 en el año, para las tres empresas analizadas.

El efecto de la nueva rotación en este caso es que las empresas recuperarían sus carteras de crédito, menos veces en el año. Tomando en cuenta el resultado, que al momento que la rotación disminuye, el período promedio de cobro aumenta; es decir, que los créditos van a tardarse más en recuperarse o en retornar el efectivo; por lo tanto, crean un nuevo costo, por aquellos créditos que antes se recuperaban en menos tiempo y ahora se van a ejecutar en el mayor tiempo.

### Tabla 67

*Inversión Promedio en las Cuentas por Cobrar*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales, No. de veces y porcentajes)*

Rubro	Global Textil	Egomoda	Solutions T.
<b>Escenario 90:</b>			
Costos variables proyectados	43,264,150.00	45,867,750.00	43,401,000.00
Rotación de las cuentas por cobrar	4.00	4.00	4.00
<b>Inversión promedio en cuentas por cobrar <sup>a</sup></b>	<b>10,816,037.50</b>	<b>11,466,937.50</b>	<b>10,850,250.00</b>
<b>Período 2018:</b>			
Costos variables	37,620,358.50	39,886,525.00	37,740,744.00
Rotación de las cuentas por cobrar	6.47	5.89	5.75
<b>Inversión promedio en cuentas por cobrar</b>	<b>5,814,584.00</b>	<b>6,771,905.77</b>	<b>6,563,607.65</b>
<b>Incremento de la inversión en las cuentas por cobrar <sup>b</sup></b>	<b>86.02%</b>	<b>69.33%</b>	<b>65.31%</b>

<sup>a</sup> Inversión promedio en cuentas por cobrar (Costos variables/Rotación de cuentas por cobrar).

<sup>b</sup> Incremento de la inversión en las cuentas por cobrar = ((Inversión promedio en cuentas por cobrar escenario 90 días/Inversión promedio en cuentas por cobrar del período 2018)-1).

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

La empresa Global Textil, S. A., al momento de adoptar un escenario a 90 días crédito, tendría que rotar su cartera 4.0 veces en el año; sin embargo, incurrirá en

una inversión promedio de Q10,816,037.50, en relación con la inversión del período 2018 de Q5,814,584.00, tendrá un incremento neto en las cuentas por cobrar del 86.02%, el cual le resultaría beneficioso.

De igual forma para la empresa Egomoda, S. A., con una rotación de cartera de 4.0 veces en el año, con el escenario que se propone, tendría que realizar una inversión promedio de Q11,466,937.50, respecto a la inversión del período 2018 que asciende a Q6,771,905.77, el incremento neto en los créditos sería del 69.33%.

Para la empresa Solutions Textil, S. A., en este escenario que se analiza, al rotar su cartera de créditos 4.0 veces en el año, incurría en una inversión de Q10,850,250.00, en relación con la inversión promedio del período 2018, que es de Q6,563,607.65, el incremento neto en las cuentas por cobrar, es del 65.31%.

### Tabla 68

#### *Costo de la Inversión Marginal en las Cuentas por Cobrar*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Escenario 90 días:</b>			
Inversión promedio en las cuentas por cobrar	10,816,037.50	11,466,937.50	10,850,250.00
<b>Período 2018:</b>			
(-) Inversión promedio	5,814,584.00	6,771,905.77	6,563,607.65
<b>(=) Inversión marginal neto en las cuentas por cobrar</b>	<b>5,001,453.50</b>	<b>4,695,031.73</b>	<b>4,286,642.35</b>
(x) Tasa de rendimiento requerido sobre la inversión	22.55%	24.19%	22.55%
<b>(=) Costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar</b>	<b>Q1,127,827.76</b>	<b>Q1,135,728.17</b>	<b>Q966,637.85</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

La inversión promedio determinada en el escenario de 90 días crédito, contra la del período 2018, determina la inversión marginal neta en las cuentas por cobrar; es decir, la inversión adicional de las empresas analizadas al momento de aceptar la propuesta, que en este caso asciende a Q5,001,453.50 para Global Textil, S. A., Q4,695,031.73 de Egomoda, S. A. y Q4,286,642.35 correspondiente a Solutions Textil, S. A.

En toda inversión se debe considerar el costo del capital que se utilizará, no obstante en el período de 2018, según tabla número 22, las empresas analizadas tuvieron un rendimiento del 22.55% para Global Textil, S. A., 24.19% de Egomoda, S. A. y 22.55% de Solutions Textil, S. A., que serán aplicadas en este escenario.

Por lo anterior, al aplicar las tasas de rendimiento requerido, se determina el costo de la inversión marginal, que en este caso para Global Textil, S. A., será de Q1,127,827.76, en Egomoda, S. A., de Q1,135,728.17 y de Solutions Textil, S. A. el monto es de Q966,637.85.

Cabe aclarar que los montos anteriores, son los costos de financiamiento que las empresas analizadas desembolsarían al momento de invertir en los créditos adicionales; es decir, es lo que cuesta invertir en la cartera, ante un financiamiento bancario, en tales condiciones.

El análisis realizado de la antigüedad de saldos, según información presentada en las tablas 24, 25 y 26 de la presente investigación, reveló que en la cartera de clientes existen ciertos porcentajes de riesgo, derivado de aquellas cuentas de dudoso cobro, que se encuentra vencidas en un rango de 120 a más de 180 días; sin embargo, en este escenario se ven afectados, por el incremento de las unidades de producción (15%), que se convertirían en ventas al crédito al momento de realizarse, por ende el riesgo por cuentas incobrables que llevan inmerso aumentaría, los resultados obtenidos, son los siguientes:



**Tabla 69***Incremento del Porcentaje de Riesgo en las Cuentas por Cobrar**Período 2018**(Cifras en porcentajes, días y No. de veces)*

<b>Empresa</b>	<b>% de riesgo acumulado año 2018</b>	<b>Escenario 90 días/días crédito determinados</b>	<b>% de incremento del riesgo</b>
Global Textil, S. A.	3.16%	x $\frac{90 \text{ días}}{55.68} =$	<b>5.11%</b>
Egomoda, S. A.	2.60%	x $\frac{90 \text{ días}}{61.07} =$	<b>3.83%</b>
Solutions Textil, S. A.	4.00%	x $\frac{90 \text{ días}}{62.59} =$	<b>5.75%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Lo explicado anteriormente, en este escenario los porcentajes de riesgo del período 2018 en las empresas analizadas, se incrementarían para Global Textil, S. A. de 3.16% a 5.11%, en Egomoda, S. A. de 2.60% a 3.83% y en Solutions Textil, S. A., pasó a ser del 4.00% a 5.75%. Lo anterior, es causado por el efecto del aumento en las unidades de venta adicionales, que pasarían de ser al crédito, por ende se debe considerar el riesgo inherente de incobrabilidad.

**Tabla 70***Incremento del Costo de las Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro**Empresa Global Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales, porcentajes y unidades)*

<b>Rubro</b>	<b>% de riesgo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto neto</b>
Escenario 90 días	5.11%	9,775,000	9.651	4,820,698.63
(-) Período 2018	3.16%	8,500,000	9.651	2,592,258.60
<b>(=) Incremento del costo de los créditos con riesgo de cobro</b>				<b>2,228,440.03</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

El análisis financiero realizado en este escenario y considerando los cambios en los días crédito, como en las unidades de producción, han incrementado el costo de las cuentas que llevan implícito un riesgo de cobro, que comparado con el período 2018, este se incrementó para Global Textil, S. A. en el monto neto de Q2,228,440.03, derivado que el riesgo de 3.16% pasó a ser 5.11%, causando un costo adicional que impactarían en las utilidades de la empresa.

### Tabla 71

*Resultados Financieros Netos del Escenario de 90 Días Crédito*

*Empresa Global Textil, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales)*

<b>Rubro</b>	<b>Costos</b>	<b>Monto neto</b>
Contribución adicional a las utilidades por ventas		6,661,875.00
Costo del aumento marginal en cuentas por cobrar	1,127,827.76	(-)
(+) Costo de las cuentas por cobrar marginales con riesgo de cobro	<u>2,228,440.03</u>	<u>3,356,267.79</u>
<b>(=) Utilidad adicional del escenario de 90 días crédito</b>		<b><u>3,305,607.21</u></b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Al momento de flexibilizar los días crédito y considerando los análisis financieros realizados, la empresa Global Textil, S. A., obtiene una ganancia marginal de Q6,661,875.00; sin embargo, los costos adicionales en que incurriría ascienden a Q3,356,267.79, dejando una utilidad neta adicional al momento de adoptar este escenario de Q3,305,607.21, siempre cuidando el nivel de los costos fijos.

Cabe indicar, que la empresa al cierre del período 2018, el período promedio de cobro es de 55.68, aproximadamente 56 días, en este caso demoraría a 34 días

más los cobros a sus clientes y elevando su producción en un 15%, pero el beneficio adicional que obtendría es mayor en relación con el escenario de 75 días crédito.

### **Tabla 72**

*Incremento del Costo de las Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro*

*Empresa Egomoda, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales, unidades y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>% de riesgo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto neto</b>
Escenario 90 días	3.83%	17,250,000	7.043	4,653,134.03
(-) Período 2018	2.60%	15,000,000	7.043	2,746,770.00
<b>(=) Incremento del costo de los créditos con riesgo de cobro</b>				<b>Q1,906,364.03</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Respecto a las unidades adicionales de producción de este escenario, incrementó el costo de las cuentas de dudoso cobro a Q1,906,364.03, en relación con la del período 2018, derivado que las ventas adicionales al crédito, llevan un riesgo de cuentas incobrables y en este caso para Egomoda, S. A. se amplió de 2.60% a 3.83%, ocasionando un costo adicional, que impactaría con efecto negativo en las utilidades de la empresa.

Por lo anterior, el riesgo del período 2018 y la del escenario de 90 días crédito que se proyecta, puede disminuirse si existe una labor efectiva de cobranza, ya que reduciría las cuentas con mayores días de vencimiento.

**Tabla 73***Resultados Financieros Netos del Escenario de 90 Días Crédito**Empresa Egomoda, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales)*

Rubro	Costos	Monto neto
Contribución adicional a las utilidades por ventas		9,864,000.00
Costo del aumento marginal en cuentas por cobrar	1,135,728.17	(-)
(+) Costo de las cuentas por cobrar marginales con riesgo de cobro	1,906,364.03	3,042,092.20
<b>(=) Utilidad adicional del escenario de 90 días crédito</b>		<b>Q6,821,907.80</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Para Egomoda, S. A., si acepta este escenario, con un aumento del 15% en la producción, tendría un efecto positivo adicional en las utilidades de Q6,821,907.80, ganancia que obtendría si mantiene el nivel de los costos fijos. Toda vez en el período 2018, su promedio de cobro fue de 61.07 días; sin embargo, en esta propuesta retrasaría sus cobros a 29 días más aproximadamente; y obtendría el mayor beneficio ante los otros escenarios.

**Tabla 74***Incremento del Costo de las Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro**Empresa Solutions Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales, unidades y porcentajes)*

Rubro	% de riesgo	Unidades	Precio unitario	Monto neto
Escenario 90 días	5.75%	11,500,000	8.715	5,762,793.75
(-) Período 2018	4.00%	10,000,000	8.715	3,486,000.00
<b>(=) Incremento del costo de los créditos con riesgo de cobro</b>				<b>Q2,276,793.75</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

El efecto que causaría el cambio en los días crédito y la producción marginal; es el incremento en el costo de las cuentas de dudoso cobro, en virtud que las unidades de ventas adicionales (15%), que pasarán a ser ventas al crédito, llevan un riesgo agregado por cuentas incobrables, que en este caso para Solutions Textil, S. A., es de Q2,276,793.75, monto que se originó de la ampliación del riesgo del período 2018, que antes se ubicaba en un 4.00%, luego pasó a un 5.75%, dicho salto puede afectar los beneficios que se proyectan en este escenario para la empresa.

### Tabla 75

*Resultados Financieros Netos del Escenario de 90 Días Crédito*

*Empresa Solutions Textil, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales)*

<b>Rubro</b>	<b>Costos</b>	<b>Monto neto</b>
Contribución adicional a las utilidades por ventas		7,411,500.00
Costo del aumento marginal en cuentas por cobrar	966,637.85	(-)
(+) Costo de las cuentas por cobrar marginales con riesgo de cobro	2,276,793.75	3,243,431.60
<b>(=) Utilidad adicional del escenario de 90 días crédito</b>		<b>Q4,168,068.40</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de la empresa analizada.

Para la empresa Solutions Textil, S. A., al momento de experimentar adoptar las ventajas de este escenario y con base al análisis financiero realizado, tendría una utilidad adicional por el monto de Q4,168,068.40.

Lo anterior, siempre y cuando mantenga los costos fijos del año 2018. Además, el período promedio de cobro del año que se analiza es de 62.59 días, por lo tanto,

para obtener el beneficio que se proyecta, tendría que extender aproximadamente 27 días más de plazo a sus clientes, para realizar los cobros.

#### **4.8.4 Resumen de los resultados para proponer el escenario conveniente en las empresas de maquila**

Con el objetivo de proponer el mejor escenario que resulte ventajoso para las empresas de maquila, se realizaron los análisis financieros, con cambios en la política de crédito; flexibles como riguroso y con variaciones en las unidades de producción, para que las empresas tengan las mejores opciones, en cuanto al manejo y gestión de los créditos. Los resultados obtenidos son los siguientes:

**Tabla 76**

*Resumen Financiero de los Escenarios Propuestos de 30, 75 y 90 Días Crédito*

*Correspondiente a las Empresas Global Textil, S. A., Egomoda, S. A. y Solutions Textil, S. A.*

Escenario	Unidades adicionales de ventas	Contribución adicional a las utilidades por el incremento en las ventas unitarias	Aumento y/o disminución en el costo variable	Rotación de las cuentas por cobrar	Porcentaje de incremento y/o disminución en las cuentas por cobrar	Aumento del costo marginal en las cuentas por cobrar	Aumento y/o disminución del de riesgo en las cuentas por cobrar	Costo de las cuentas marginales con riesgo de cobro	Contribución adicional en las utilidades al aplicar el escenario de 30, 75 y 90 días
<b>Empresa Global Textil, S. A.</b>									
30 días	425,000	Q2,220,625.00	1,881,050.00	12	46.08%	Q604,227.40	1.70%	1,267,417.58	-Q348,980.02
75 días	850,000	Q4,441,250.00	3,762,100.00	<b>4.80</b>	48.27%	Q632,954.86	4.26%	Q1,251,831.21	<b>Q2,556,463.93</b>
90 días	1,275,000	Q6,661,875.00	Q5,643,150.00	4.00	86.02%	Q1,127,827.76	5.11%	Q2,228,440.03	Q3,305,607.21
<b>Empresa Egomoda, S. A.</b>									
30 días	750,000	Q3,288,000.00	Q1,994,250.00	12	50.92%	Q834,108.88	1.28%	Q1,462,126.80	-Q991,764.32
75 días	1,500,000	Q6,576,000.00	Q3,988,500.00	<b>4.80</b>	34.97%	Q572,917.59	3.19%	Q960,313.05	<b>Q5,042,769.36</b>
90 días	2,250,000	Q9,864,000.00	Q5,982,750.00	4.00	69.33%	Q1,135,728.17	3.83%	Q1,906,364.03	Q6,821,907.80
<b>Empresa Solutions Textil, S. A.</b>									
30 días	500,000	Q2,470,500.00	Q1,887,000.00	12	52.08%	Q770,896.03	1.92%	Q1,896,384.00	Q196,780.03
75 días	1,000,000	Q4,941,000.00	Q3,774,000.00	<b>4.80</b>	31.77%	Q470,199.60	4.79%	Q1,105,933.50	<b>Q3,364,866.90</b>
90 días	1,500,000	Q7,411,500.00	Q5,661,000.00	4.00	65.31%	Q966,637.85	5.75%	Q2,276,793.75	Q4,168,068.40

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros y contables de las empresas analizadas.

Del análisis realizado y con base a la información consolidada de la tabla anterior, se expone lo siguiente:

La empresa Global Textil, S. A., durante el período 2018, realizó los cobros a clientes en un promedio de 55.68, aproximadamente cada 56 días; sin embargo, los análisis financieros determinaron que el escenario de 75 días crédito, le brinda mejores beneficios a la empresa, ya que retrasaría los cobros hacia sus clientes únicamente 19 días más, tiempo durante el cual puede obtener una utilidad adicional de Q2,556,463.93 quetzales, con sólo aumentar un 10% adicional las unidades de producción (850,000), incrementado así la utilidad del período 2018, según tabla número 2 de Q21,550,100.00 a Q24,106,563.93; es decir, la ganancia obtenida del año que se analiza, subiría un 11.86%; además, puede rotar su cartera 4.80, muy cercano a 5 veces en el año y el costo variable para producir las unidades adicionales es de Q3,762,100.00, ampliando la cartera en un 48.27%, con un costo de inversión marginal en las cuentas por cobrar de Q632,954.86. El riesgo por cuentas incobrables en este caso, pasaría de 3.16% a 4.26%, en valores monetarios la ampliación representa Q1,251,831.21, monto que puede considerarse como una provisión, el cual puede o no suceder. Por lo anterior, es conveniente que la empresa modifique el tiempo de cobro, liberando los días de crédito a 75 días, no obstante la empresa soportaría dicho cambio, derivada que la liquidez se encuentra en Q12.35 en comparación con Q1.00 quetzal de deuda a corto plazo. Cabe aclarar, que al convertir la política de crédito en más rigurosa, reduciendo el período promedio de cobro del año 2018 a 30 días y un 5% menos de producción, la empresa sufrirá una pérdida de Q348,980.02 quetzales, por lo que deberá cuidar y mejorar la administración de la cartera clientes, para no caer en esos parámetros. Por otro lado, si suaviza aún más el período de cobro a 90 días crédito, tendría una utilidad adicional de Q3,305,607.21, pero incurriría en más costos y tendría que elevar la producción en un 15% más (1,275,000); e incrementando el riesgo de incobrabilidad. Por lo tanto, la empresa evaluará las



opciones sugeridas, para obtener los mayores beneficios y que cumplan con los objetivos financieros de la empresa.

Con la finalidad de poner en marcha un plan de crédito más flexible, para la empresa Egomoda, S. A., que ha tenido un promedio de cobro o días crédito durante el año 2018 de 61.07 días, tiempo durante el cual pudo recuperar el efectivo invertido en las ventas. Por lo anterior, se elaboraron tres escenarios de crédito, como propuesta de solución y donde se determinó que uno de los escenarios que le aporta beneficios económicos favorables, es el de 75 días crédito, según el resumen financiero mostrado en la tabla 76 de esta investigación. Una de las ventajas de este escenario, es que la empresa puede aumentar su rentabilidad en un 20.39%, aplazando los cobros hacia sus clientes, únicamente 14 días más, lapso durante el cual podría generar una utilidad de Q5,042,769.36 quetzales adicionales, siempre y cuando amplíe su producción un 10% más, equivalente a 1,500,000 unidades, con el que incrementaría la utilidad del período 2018, según tabla número 5 en esta investigación, de Q24,728,089.00 a Q29,770,858.36. Es importante aclarar que la empresa, puede recuperar la inversión realizada en las ventas al crédito, aproximadamente 5 veces en el año, con un costo variable para producir las unidades extras de Q3,988,500.00 y con el cual extendería su cartera en 34.97%, resultado que puede causar un efecto financiero en el costo marginal de las cuentas por cobrar de Q572,917.59 quetzales. De lo anterior, es importante hacer mención, que para lograr los resultados antes mencionados, se incurre en otros factores desfavorables, tal es el caso del riesgo de cuentas incobrables que llevan inmerso las ventas al crédito, pues este cambiaría de 2.60% a 3.19%, salto que representa en valores monetarios Q960,313.05 quetzales, monto que se considera como una reserva de eventualidad. De los datos presentados, la empresa puede beneficiarse de las mismas, si considera el cambio del período promedio de cobro, liberándolo a 75 días crédito, propuesta que puede soportar, pues su liquidez del año 2018, se posiciona en Q9.64 respecto a Q1.00 quetzal de deuda a corto plazo. Se

analizaron otras opciones, donde la política de crédito se vuelve más rigurosa, reduciendo el período promedio de cobro del año 2018 a 30 días, con una reducción en la producción del 5%; sin embargo, en este caso la empresa incurriría en una pérdida de Q991,764.32 quetzales, lo cual no es conveniente dicho escenario, en los términos financieros para su ejecución. Por último, si la empresa prolonga aún más, el período de cobro a 90 días crédito, podría generar una utilidad adicional de Q6,821,907.80, pero los costos se elevarían aún más, juntamente con la producción en un 15% (2,250,000), así como el riesgo de incobrabilidad; financieramente los beneficios de este escenario son mayores, pero los factores que intervienen para la ejecución, consumirían más recursos, por lo que queda a criterio de la empresa elegir la mejor opción de cambio. Financieramente los costos del escenario de 75 días crédito, no son tan elevados para ponerlo en marcha, en comparación con los otros. Además, la contribución adicional en las utilidades, comparado con el de 90 días, existe únicamente una diferencia de Q1,779,138.44 quetzales más, monto por el cual esperaría un mes más para obtener el beneficio, en relación con el período promedio de cobro del año 2018.

La política de crédito de la empresa Solutions Textil, S. A., según entrevistas realizadas (anexos 4, 5 y 6), es de 30 días; sin embargo, los análisis financieros demostraron, que durante el período 2018 realizó los cobros hacia sus clientes cada 62.59 días, aproximadamente 63 días; esto demuestra el desfase que existe entre la labor de cobranza y la política establecida. Respecto a lo anterior, se diseñaron tres escenarios, el cual se resume en la tabla 76 de la presente investigación y donde destaca que uno de los escenarios con mayores ventajas económicas, es el de 75 días crédito, pues la empresa únicamente aplazaría sus cobros 12 días más, en relación con el período promedio de cobro del período 2018, mencionado anteriormente y por el cual podría obtener una utilidad adicional de Q3,364,866.90 quetzales, con una inversión en costos variables de Q3,774,000.00 quetzales, ampliando la producción con solo 10% más; es decir,

1,000,000 de unidades extras, creando con ello el efecto financiero de poder ampliar la utilidad del período 2018, según tabla 8 de la presente investigación, de Q22,519,854.50 a Q25,884,721.40; es decir, la utilidad aumentaría un 14.94%; asimismo, rotaría su cartera de créditos en 4.80, o sea 5 veces en el año y con una ampliación de cartera de clientes a 31.77%, causará un impacto en el costo marginal de las cuentas por cobrar de Q470,199.60 quetzales. El costo por el riesgo de cuentas incobrables en este escenario, es de Q1,105,933.50, ya que éste pasó de 4.00% a 4.79% de contingencia. De los datos financieros presentados, la empresa Solutions Textil, S. A., puede flexibilizar el período promedio de cobro a 75 días crédito, cambio que puede soportar, por la fuerte liquidez que presenta en los períodos evaluados, según información de la tabla 10 de esta investigación. Asimismo, se creó el escenario, donde la política de crédito es más estricta, derivado que el período promedio de cobro se experimentó reduciéndolo a 30 días y la producción en un 5%; sin embargo, en este caso, la empresa ganaría únicamente Q196,780.03 quetzales y con el riesgo de perder algún cliente, por la exigencia del cobro por ser más estricta. También se elaboró un escenario, donde se extendería aún más los días crédito a 90 días, generando una utilidad adicional de Q4,168,068.40, pero los costos se incrementarían, juntamente con la producción en un 15% más (1,500,000), así como el riesgo de incobrabilidad. La utilidad adicional que brinda el escenario de 75 días crédito, comparado con el de 90 días, refleja una diferencia de Q803,201.50 quetzales y para obtenerlo la empresa tendría que ampliar 27 días más el crédito o quizás un mes más, lo cual demuestra que el último escenario, no es tan ventajoso.

Por lo anterior, de los escenarios presentados se debe evaluar las mejores opciones que aporten mayores ganancias; sin embargo, en las tres empresas objeto de estudio, el mejor escenario es el de 75 días crédito, por los bajos costos que representa su ejecución, en comparación con los otros y en virtud que el período promedio de cobro, no sufre un cambio brusco, sino moderado.

Derivado de lo anterior, es importante indicar que el análisis de los escenarios de 30, 75 y 90 días crédito, se pueden aplicar en cualquier período y empresa, utilizando únicamente los factores financieros actualizados que intervienen para su desarrollo; es decir, su implementación para el año 2021, se usan los datos financieros del cierre fiscal 2020, siguiendo los procedimientos de cálculo para la determinación de la mejor opción, y que pueda mejorar la administración del crédito comercial.

#### **4.9 Propuesta de una política de descuento por pronto pago en las empresas de maquila**

Considerando los períodos promedios de cobro del año 2018, de las empresas analizadas, se elaboró un escenario, evaluando la conveniencia de implementar una política de descuento, el cual tendrá un impacto en las utilidades.

El descuento en efectivo que se analiza, es de 5% por pronto pago, dentro de los 15 días después de la realizada la compra, considerando que las empresas tienen en proyecto conceder a sus clientes un descuento entre el 5% y el 10%, según resultados de las encuestas y entrevistas realizadas, contenidos en los anexos 5, 6 y 7 de la presente investigación.

Para fundamentar el descuento que se analiza, se utilizó la fórmula:  $i = d * 360 / t$ , donde “i” es el tipo anual equivalente (descuento máximo), para la variable “d”, se utilizaron los rendimientos de inversión determinados en la tabla 22; consistentes en 22.55% de la empresa Global Textil, S. A., 24.19% de Egomoda, S. A. y 22.55% de Solutions Textil, S. A., derivado que las empresas durante los períodos evaluados trabajaron con capital propio, y para la variable “t” se utilizaron los 75 días crédito como aplazamiento, ya que es uno de los escenarios que aporta mejores beneficios a las empresas. Al sustituir los datos indicados en la fórmula, se obtienen los resultados que comprueban que para las tres empresas objetos de estudio, el 5% es el descuento por pronto pago máximo que pueden ofrecer a los

clientes, el cual coincide con el proyecto que las empresas tienen pendiente de ejecución.

El resto de factores que intervienen en el escenario de la política de descuento por pronto pago, tales como: Las ventas totales, unidades de producción, precios de venta y costos variables unitarios, entre otros, serán los del escenario de 75 días y se indicará la tabla de donde fue obtenido. Según las expectativas, al aplicar un descuento por pronto pago, normalmente no todos los clientes toman dicho beneficio, en este caso y con fines de investigación se considera que el 50% de sus clientes tomen el descuento o sea la mitad; ya que es difícil establecer un porcentaje exacto, por las distintas reacciones de los clientes y por el nivel de liquidez con que cuentan. Se espera que las ventas se incrementen en un 10%, en relación con la producción del período 2018; no obstante el crecimiento de las ventas de los períodos 2017-2018, determinado en la tabla 16 de esta investigación, las empresas muestran en promedio un 11% de crecimiento y en relación a los diez principales productos de exportación, el sector de vestuario y textil alcanzó un 9.3% (anexo 1), por tal razón, se consideró para las empresas en análisis un 10% de crecimiento, porcentaje que la Vestex prevé crecer en el período 2019. Con fines de investigación se analizó con una reducción a 25 días el período promedio de cobro; sin embargo, las empresas pueden experimentar aumentando los días o disminuyéndola aún más, ya que en este caso, sólo es un escenario, que demuestra a las empresas, el beneficio que podrían obtener al conceder un descuento. El precio de venta unitario, según tabla número 47, determinado para el año 2018, para la empresa Global Textil, S. A., es de Q9.651, para Egomoda S. A. de Q7.043 y de Solutions Textil S. A., de Q8.715 y las cuentas de dudoso cobro, se proyecta que en este escenario se reduzca en un 50%. El rendimiento sobre la inversión, se determinó en 22.55%, 24.19% y 22.55%, respectivamente, según información presentada en la tabla 22 de la presente investigación.

Con lo anterior, se analizó la rentabilidad que produciría la implementación de la política de descuento por pronto pago en las empresas de maquila. Algunos datos financieros ya fueron determinados en el escenario de 75 días crédito, tal es el caso de la contribución adicional, contenida en la tabla número 49 y el aumento neto en los costos variables por el aumento del 10% adicional en las unidades de producción, según tabla número 50, los cuales son los siguientes:

**Tabla 77**

*Resumen Financiero del Escenario de 75 Días Crédito*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
Contribución adicional en las utilidades (Tabla No. 49)	4,441,250.00	6,576,000.00	4,941,000.00
Aumento neto en los costos variables (Tabla No. 50)	3,762,100.00	3,988,500.00	3,774,000.00

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Los precios de venta unitario, costos variables y el incremento de las unidades (10%), fueron establecidas en las tablas números 46, 47 y 48, así como el análisis correspondiente en cada una de ellas, ya que las empresas experimentarían un incremento adicional en las utilidades de Q4,441,250.00, para Global Textil, S. A., Q6,576,000.00 de Egomoda, S. A. y Q4,941,000.00 para Solutions Textil, S. A.

Los costos variables tuvieron un incremento neto de Q3,762,100.00 en Global Textil, S. A., Q3,988,500.00 para Egomoda, S. A. y Q3,774,000.00 de Solutions Textil, S. A. Lo anterior, es la diferencia o extra de inversión en que incurren las empresas para producir las unidades adicionales (10%).

Al aplicar la política del descuento, se estima que el período promedio de cobro del año 2018, en las empresas analizadas, se reduzca a la mitad, en 27.84, 30.54

y 31.30 respectivamente, por tal motivo, en este escenario se dejó en 25 días crédito, como un estándar para el análisis de la estructura del escenario, considerando que la mitad de los clientes aprovecharán el descuento (50%), ya que la nueva política que se intenta implementar, lo que se busca es que los clientes paguen más rápido, lo cual provocaría una reducción en el período promedio de cobro, de modo que los clientes que pagaban con demora, ahora lo harán en el menor tiempo posible, efecto que genera en este caso, una nueva rotación en las cuentas por cobrar, según el siguiente resultado:

### Tabla 78

*Rotación de la Cartera por Reducción del Período Promedio de Cobro*

*Período 2018*

*(Días y No. de veces)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
Días año comercial	360	360	360
Días promedio de cobro-propuesta	25	25	25
<b>Nueva rotación en las cuentas por cobrar<sup>a</sup></b>	<b>14.40</b>	<b>14.40</b>	<b>14.40</b>

<sup>a</sup> Días año comercial/Días promedio de cobro-propuesta.

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

La nueva rotación de las cuentas por cobrar, se deriva de la reducción del período promedio de cobro, ya que se considera que con el descuento del 5%, los clientes aprovecharían el beneficio y esto hará que los días crédito se reduzcan y los cobros serán 14 veces aproximados en el año, para cada empresa o por lo menos cada mes.

Con la nueva rotación de la cartera, se determina la inversión promedio en las cuentas por cobrar, comparado con la del período 2018, resulta una disminución neta de la inversión, así como la reducción del costo de la inversión marginal, según la siguiente tabla:

**Tabla 79**

*Disminución del Costo de Inversión Marginal en las Cuentas por Cobrar, por el descuento por pronto pago*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales, No. de veces y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
<b>Escenario política de descuento:</b>			
Costos variables proyectados, según tabla No. 50	Q41,383,100.00	Q43,873,500.00	Q41,514,000.00
Nueva rotación de las cuentas por cobrar, al aplicar el descuento del 5%	14.40	14.40	14.40
<b>Inversión promedio en cuentas por cobrar<sup>a</sup></b>	<b>2,873,826.39</b>	<b>3,046,770.83</b>	<b>2,882,916.67</b>
<b>Período 2018:</b>			
Costos variables	37,620,358.50	39,886,525.00	37,740,744.00
Rotación de las cuentas por cobrar	6.47	5.89	5.75
<b>Inversión promedio en cuentas por cobrar</b>	<b>5,814,584.00</b>	<b>6,771,905.77</b>	<b>6,563,607.65</b>
<b>(=) Disminución neta de la inversión marginal en cuentas por cobrar<sup>b</sup></b>	<b>-2,940,757.61</b>	<b>-3,725,134.94</b>	<b>-3,680,690.99</b>
(x) Tasa de rendimiento requerido, según tabla No. 22	22.55%	24.19%	22.55%
<b>(=) Disminución del costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar</b>	<b>-663,140.84</b>	<b>-901,110.14</b>	<b>-829,995.82</b>

<sup>a</sup> Inversión promedio en cuentas por cobrar=(Costos variables/Rotación de las cuentas por cobrar).

<sup>b</sup> Disminución neta de la inversión marginal en cuentas por cobrar (Inversión promedio en cuentas por cobrar escenario 75 días - Inversión promedio en cuentas por cobrar del período 2018).

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros y contables de las empresas analizadas.



Con la propuesta del descuento por pronto pago y la nueva rotación determinada, la inversión promedio en créditos, para las empresas, es de Q2,873,826.39, Q3,046,770.83 y Q2,882,916.67, respectivamente, comparadas con las inversiones del período 2018, resulta una disminución neta de inversión marginal en las cuentas por cobrar de Q2,940,757.61 quetzales para Global Textil, S. A., Q3,725,134.94 para Egomoda, S. A. y Q3,680,690.99 para la empresa Solutions Textil, S. A. Lo anterior, demuestra que las empresas obtendrían un ahorro, ya que no desembolsarían más efectivo para crear y mantener una venta al crédito, considerando que los clientes aprovecharían el descuento planteado, creando con ello la reducción del período promedio de cobro a 25 días, por lo tanto, las ventas al créditos se acercarían cada vez más al contado, motivo por el cual las cifras se presentaron en negativo en la tabla anterior. Al aplicarle las tasas de rendimiento requerido, a la disminución neta de la inversión marginal de las empresas de la tabla 79, se obtiene el costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar, reducidas a Q663,140.84 para Global Textil, S. A., Q901,110.14 de Egomoda, S. A. y para Solutions Textil, S. A., el monto de Q829,995.82, dichas cifras son de ahorro e impactarán con efecto positivo en las utilidades.

En este escenario, con la disminución del período promedio de cobro a 25 días, generado por la propuesta del descuento por pronto pago, se espera que el riesgo del período 2018, se vea disminuida en un 50%, según los cálculos siguientes:

**Tabla 80**

*Disminución del Porcentaje de Riesgo en las Cuentas por Cobrar*

*Período 2018*

*(Cifras en porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
Riesgo acumulado período 2018	3.16%	2.60%	4.00%
<b>Disminución del riesgo por el descuento ofrecido (-50%)</b>	<b>1.58%</b>	<b>1.30%</b>	<b>2.00%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con en datos financieros de las empresas analizadas.

La reducción del período promedio de cobro que se experimenta en este escenario, crea un efecto favorable en los porcentajes de riesgo acumulado del período 2018 (tabla 54), siendo estas: para la empresa Global Textil, S. A. de 3.16% baja a 1.58%, en Egomoda, S. A. de 2.60% se reduce a 1.30% y en Solutions Textil, S. A., de 4.00% a un 2.00%, ya que los clientes aprovecharían el beneficio y esto hace a que las ventas colocadas al crédito se aproximen cada vez más al contado, por ende reducen el riesgo de cuentas incobrables, inmerso en dichas ventas.

**Tabla 81***Costo del Descuento por Pronto Pago**Período 2018**(Cifras en quetzales y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>Global Textil</b>	<b>Egomoda</b>	<b>Solutions T.</b>
Descuento sugerido en este escenario	5%	5%	5%
Porcentaje de clientes que toma el descuento	50%	50%	50%
Unidades producidas período 2018	8,500,000	15,000,000	10,000,000
Unidades adicionales (10%)	850,000	1,500,000	1,000,000
<b>Total unidades</b>	<b>9,350,000</b>	<b>16,500,000</b>	<b>11,000,000</b>
(x) Precio de venta	Q9.651	Q7.043	Q8.715
<b>(=) Venta total proyectada</b>	<b>90,236,850.00</b>	<b>116,209,500.00</b>	<b>95,865,000.00</b>
Ventas netas por los clientes que toman el descuento <sup>a</sup>	45,118,425.00	58,104,750.00	47,932,500.00
<b>Costo del descuento por pronto pago (5%)<sup>b</sup></b>	<b>2,255,921.25</b>	<b>2,905,237.50</b>	<b>2,396,625.00</b>

<sup>a</sup> Ventas netas por los clientes que toman el descuento (Venta total proyectada x 50%).

<sup>b</sup> Costo del descuento por pronto pago (Ventas netas de clientes que toman el descuento x 5%).

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros de las empresas analizadas.

Con la propuesta de la política de descuento por pronto pago (5%), se esperaría que el 50% de los clientes accedan a dicho beneficio, aumentando así a un 10% las unidades de producción, en comparación con la del período 2018 (tabla 46), que asciende a la suma de: 9,350,000, 16,500,000 y 11,000,000, con los que se proyecta un total de ventas de Q90,236,850.00, Q116,209,500.00 y Q95,865,000.00, respectivamente.

Para las empresas según la tabla 81 y bajo la expectativa que la mitad de los clientes aprovecharían la rebaja que se ofrece, por lo tanto, el total de ventas proyectadas se reduce a un 50%, en los monto netos siguientes: Q45,118,425.00, para la empresa Global Textil, S. A., Q58,104,750.00 para Egomoda, S. A. y Q47,932,500.00 para Solutions Textil, S. A.,

Lo anterior, son valores que servirán de base para el cálculo del costo del descuento en efectivo objeto de propuesta en este escenario, los cuales ascienden a Q2,255,921.25, Q2,905,237.50 y Q2,396,625.00 respectivamente, determinadas para cada empresas analizada.

Con las proyecciones realizadas, se cree que el resto de los clientes pagarían sus créditos en las condiciones determinadas en los períodos evaluados.

La reducción del período promedio de cobro a 25 días, que se analiza en este escenario, crea un efecto favorable en el costo marginal de las cuentas con riesgo de cobro, asimismo en las utilidades de las empresas examinadas, según los siguientes resultados:

**Tabla 82***Costo Marginal de las Cuentas con Riesgo de Cobro y la Utilidad Neta**Empresa Global Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales, unidades y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>% de riesgo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto neto</b>
Escenario descuento por pronto pago	1.58%	9,350,000	9.651	1,425,742.23
(-) Período 2018	3.16%	8,500,000	9.651	2,592,258.60
<b>(=) Disminución del costo marginal en las cuentas con riesgo de cobro</b>				<b>-1,166,516.37</b>
<b>Resultados financieros de la política de descuento por pronto pago:</b>				
Contribución adicional a las utilidades				4,441,250.00
(+) Disminución del costo de inversión marginal en cuentas por cobrar (ahorro).			-663,140.84	(-)
(+) Disminución del costo marginal en las cuentas con riesgo de cobro (ahorro).			-1,166,516.37	
(+) Costo del descuento por pronto pago (5%)			2,255,921.25	426,264.04
<b>Utilidad neta adicional al aplicar el descuento por pronto pago</b>				<b>Q4,014,985.96</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de financieros y contables de la empresa analizada.

La disminución del porcentaje de riesgo, por la recuperación de la cartera en los 25 días crédito, ocasionado por el descuento que se plantea, redujo el costo de inversión marginal en las cuentas por cobrar a Q663,140.84 (tabla 79), así como las cuentas con riesgo de cobro a Q1,166,516.37, montos que se consideran un ahorro para la empresa, pues contribuye al aumento de las utilidades, ya que el costo de las cuentas vencidas (tabla 24), se acortan con esta nueva política.

Los resultados financieros de la nueva política que se analiza, proyectan una ganancia adicional, según tabla 77 de Q4,441,250.00 quetzales para la empresa Global Textil, S. A., monto que al deducirle los costos por inversión marginal, cuentas con riesgo de cobro y el monto del descuento por pronto pago determinados en la tabla 81, resulta una utilidad neta adicional de Q4,014,985.96, efectivo que ganaría la empresa, concediendo un descuento por pronto pago del 5%, considerando que los clientes paguen dentro de los 15 días después de la realizada la compra, disminuyendo con ello, el período promedio de cobro de 55.68 a 25 días crédito y con un 10% adicional en las unidades de producción.

### Tabla 83

*Costo Marginal de las Cuentas con Riesgo de Cobro y la Utilidad Neta*

*Empresa Egomoda, S. A.*

*Período 2018*

*(Cifras en quetzales, unidades y porcentajes)*

Rubro	% de riesgo	Unidades	Precio unitario	Monto neto
Escenario descuento por pronto pago	1.30%	16,500,000	7.043	1,510,723.50
(-) Período 2018	2.60%	15,000,000	7.043	2,746,770.00
<b>(=) Disminución del costo marginal en las cuentas con riesgo de cobro</b>				<b>-1,236,046.50</b>
<b>Resultados financieros de la política de descuento por pronto pago:</b>				
Contribución adicional a las utilidades				6,576,000.00
(+) Disminución del costo de inversión marginal en cuentas por cobrar (ahorro).			-901,110.14	(-)
(+) Disminución del costo marginal en las cuentas con riesgo de cobro (ahorro).			-1,236,046.50	
(+) Costo del descuento por pronto pago (5%)			2,905,237.50	768,080.86
<b>Utilidad neta adicional al aplicar el descuento por pronto pago</b>				<b>Q5,807,919.14</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros y contables de la empresa analizada.

Derivado que el porcentaje de riesgo en este escenario, declina de 2.60% a 1.30%, causando un descenso favorable en el costo de inversión marginal en la cartera a Q901,110.14 (tabla 79) y en las cuentas con riesgo de cobro a Q1,236,046.50, comparado con la del período 2018, según tabla 25 de esta investigación, se reducen con la nueva política de descuento que se propone, efecto que contribuye en las utilidades de la empresa.

Los resultados alcanzados en este escenario, proyectaron una ganancia adicional de Q6,576,000.00 quetzales para la empresa Egomoda, S. A.; sin embargo, conlleva costos adicionales, como: La inversión marginal y el costo de las cuentas con riesgo, que son un ahorro en este caso y el monto del descuento determinado (tabla 81); que al deducirlos, resulta una utilidad neta adicional de Q5,807,919.14, beneficio que podría obtener, otorgando un descuento del 5% y restringiendo el período promedio de cobro de 61.07 a 25 días crédito.

**Tabla 84***Costo Marginal de las Cuentas con Riesgo de Cobro y la Utilidad Neta**Empresa Solutions Textil, S. A.**Período 2018**(Cifras en quetzales, unidades y porcentajes)*

<b>Rubro</b>	<b>% de riesgo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto neto</b>
Escenario descuento por pronto pago	2.00%	11,000,000	8.715	1,917,300.00
(-) Período 2018	4.00%	10,000,000	8.715	3,486,000.00
<b>(=) Disminución del costo marginal en las cuentas con riesgo de cobro</b>				<b>-1,568,700.00</b>
<b>Resultados financieros de la política de descuento por pronto pago:</b>				
Contribución adicional a las utilidades				4,941,000.00
(+) Disminución del costo de inversión marginal en cuentas por cobrar (ahorro)			-829,995.82	(-)
(+) Disminución del costo marginal en las cuentas con riesgo de cobro (ahorro)			-1,568,700.00	
(+) Costo del descuento por pronto pago (5%)			2,396,625.00	-2,070.82
<b>Utilidad neta adicional al aplicar el descuento por pronto pago</b>				<b>Q4,943,070.82</b>

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos financieros y contables de la empresa analizada.

Con la propuesta de la política de descuento por pronto pago del 5%, que se otorgaría si el cliente paga después de los 15 de adquirida la compra, se proyecta que el período promedio de cobro del año 2018, disminuya de 62.59 a 25 días, provocando un reajuste en la inversión marginal de las cuentas por cobrar a Q829,995.82 (tabla 79), el cual es de ahorro. Asimismo, en el porcentaje de riesgo

de aquellas cuentas de dudoso cobro que lo ubica del 4% a 2%; por lo tanto, el costo marginal neto de ahorro para la empresa, es de Q1,568,700.00.

Lo anterior, se debe a que el riesgo determinado en las cuentas por cobrar, que presentan vencimientos entre 120 a más de 180 días, según tabla 26 de la presente investigación, se reduzcan con la propuesta de dicha política, ya que los cobros se harán en el menor tiempo posible.

La evaluación financiera, para determinar la conveniencia de la implementación de la política de descuento por pronto pago, ha proyectado que la empresa Solutions Textil, S. A., podría alcanzar una ganancia adicional de Q4,941,000.00 quetzales (tabla 77), antes de la deducción de la inversión marginal y del costo de las cuentas con riesgo de cobro, que según los efectos alcanzados, en este caso resultaron ser un ahorro para la empresa, por la disminución que mostraron; asimismo, el monto del descuento determinado (tabla 81), que es el sentido de este análisis, al deducirlos todos del monto anterior, arroja una utilidad neta adicional de Q4,943,070.82, beneficio que conseguiría al aplicar un descuento del 5% y aumentando su producción en un 10% adicional.

Derivado de lo anterior, el descuento por pronto pago, se puede aplicar en cualquier período y empresa, utilizando únicamente los factores financieros actualizados que brindan las empresas; es decir, su implementación para el año 2021, se utilizan los datos financieros del cierre fiscal 2020, siguiendo los procedimientos de cálculo, para la determinación del descuento máximo a conceder, que ayude a mejorar el período promedio de cobro de las empresas del sector.



## CONCLUSIONES

1. Se comprobó la hipótesis planteada en esta investigación, al aplicar la evaluación financiera en las cuentas por cobrar, en las empresas de maquila, detectando deficiencias con la administración del crédito, producto de la falta de control y procedimientos débiles, tanto en el otorgamiento como en la cobranza, en virtud que los créditos los conceden con demasiada libertad, sin garantías, ni políticas funcionales al sector, con un manejo de cartera que se encuentran desatendidas y desactualizadas. Corregir la gestión administrativa de los créditos incide en un efecto positivo a las empresas.
2. El diagnóstico financiero realizado por medio del análisis vertical y horizontal, determinó la situación de las cuentas por cobrar durante los períodos 2016, 2017 y 2018. El análisis determinó que más del 50% de las carteras se encuentran vencidas y con riesgos de incobrabilidad que oscilan entre el 2% al 4%, considerando que más del 70% de las ventas son al crédito. Asimismo, en los períodos referidos, dichas cuentas mostraron un crecimiento leve, con tendencia descendente respecto de un período a otro; no obstante, las inversiones promedio en las cuentas por cobrar, para las empresas analizadas al cierre del año 2018, sobrepasaron los 10 millones de quetzales.
3. Las tasas de rendimiento sobre la inversión, para las empresas analizadas, generaron al cierre del año 2018, un beneficio anual que alcanzó aproximadamente un 24%; sin embargo, las ventas al crédito, aportaron una participación que fluctuó entre el 15% y 18% respectivamente, demostrando con ello que los créditos otorgados, son rentables para las empresas de maquila, en comparación con las tasas bancarias del mercado, por lo que requieren de una administración eficiente.
4. El análisis mediante el uso de razones financieras, demostró al cierre del período fiscal de 2018, que las empresas examinadas poseen cuentas

pendientes de cobro que sobrepasan los 5 millones de quetzales, según el análisis de antigüedad de saldos, éstas se encuentran entre 30 a más de 180 días de vencimiento, efecto causado por la poca rotación de cartera y la falta de procedimientos técnicos en la cobranza; es decir, los créditos otorgados, no se recuperaron dentro de los 30 días estipulados por las empresas.

5. La evaluación a la administración de la cuentas por cobrar, determinó que las políticas de crédito y cobro, no se encuentran reguladas técnicamente, no garantizan la pronta recuperación de la cartera dentro en los términos convenidos, o sea no son funcionales; por ende se diseñaron cambios en las políticas y procedimientos, expuestos mediante los escenarios de 30, 75 y 90 días crédito, logrando demostrar a las empresas, que pueden recuperar sus inversiones con ganancias adicionales.
6. Los cambios en las políticas de crédito, evidenciaron que el escenario que aporta beneficios económicos favorables a las empresas, en comparación con la del período 2018, es el de 75 días crédito, en virtud que genera utilidades adicionales por arriba de 2.6 millones de quetzales, considerado como una opción para que las empresas puedan incrementar sus ganancias al flexibilizar el período promedio de cobro en el sector analizado y aumentar en tan sólo un 10% más la producción.
7. El diseño del descuento por pronto pago de un 5%, puede estimular a los clientes a realizar los pagos en el menor tiempo posible y sin presionarlos, creando un efecto de reducción en el período promedio de cobro y en el riesgo de cuentas incobrables. Dicha política produce ganancias adicionales a las empresas del sector analizado, que superan los 4 millones de quetzales.

## RECOMENDACIONES

A las gerencias de las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir, se les recomienda:

1. Reestructurar las políticas de crédito y cobro, mediante lo sugerido en el contenido de este informe, para que la administración tenga un mejor desempeño, que garantice una labor de cobranza efectiva, por medio del monitoreo, supervisión y evaluaciones financieras constantes que midan y cuantifiquen la situación real de las cuentas por cobrar; así tener una cartera libre de clientes morosos, cuentas incobrables y la reducción misma del período promedio de cobro.
2. Seguimiento y control al comportamiento de los activos líquidos, para equilibrar en todo momento la rentabilidad y el riesgo, así tener siempre la capacidad de pago ante las obligaciones de corto plazo. Esto incluye el aprovechamiento al máximo de los créditos otorgados por los proveedores, a fin de nivelar el desfase existente en los días crédito; además, de la depuración y actualización constante de la cartera de clientes, con la finalidad de evitar errores en los registros contables que pudieran afectar la toma de decisiones financieras.
3. Reforzar los mecanismos para gestionar adecuadamente los cobros, para conseguir un flujo que permita a las empresas funcionar sin tensiones de liquidez, ni sufrir pérdidas por la morosidad de clientes, así evitar que las cuentas declinen cada vez más, respecto a sus vencimientos. En otro orden de ideas, deben flexibilizar las políticas de crédito, de acuerdo a las propuestas de este informe, que ayuden a mejorar la rotación de las cuentas por cobrar y disminuir el período promedio de cobro.
4. Implementar en el corto plazo, los cambios sugeridos en la política de crédito y cobro, para que la administración mejore su desempeño, por medio de la propuesta sugerida del escenario de 75 días crédito, por los beneficios

adicionales que le aporta al capital y por el bajo costo de su ejecución; además, el período promedio de cobro, no sufre un cambio brusco, que pueda afectar a las partes.

5. Identificar de manera periódica en las empresas de maquila, las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tanto internas como externas, para la corrección de los factores de riesgo y poder maximizar el valor de las mismas.
6. Que las empresas del sector de maquila, ajusten el período de promedio de cobro, sugeridos en los escenarios o adopten la política de descuento de pronto pago de acuerdo a sus objetivos y condiciones. Aplazar los días crédito, conceder un descuento a los clientes o la combinación de ambas políticas, les aportará grandes beneficios. En términos financieros el escenario de 75 días crédito y el descuento por pronto pago del 5%, son opciones rentables.
7. Al adoptar los cambios en las políticas de crédito, es importante que los involucrados en la administración y gestión del crédito, puedan monitorear, controlar y actualizar la cartera, conforme a los resultados que se vayan desarrollando, para que exista una retroalimentación constante. Asimismo, continuar con la creación de escenarios para encontrar el nivel óptimo del período promedio de cobro y de la producción adicional, de acuerdo a las necesidades reales de las empresas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acosta F. Kenia. (2008). Administración de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en el Capital de Trabajo. Cuba, Universidad de las Tunas.
- Asociación de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala -VESTEX-. Recuperado de <http://vestex.com.gt/estadisticas.php>. y [www.vestex.com.gt](http://www.vestex.com.gt). Consultado en noviembre de 2018 y marzo 2019.
- Asociación Guatemalteca de Exportaciones-AGEXPORT. Recuperado de [www.export.com.gt](http://www.export.com.gt). Consultado en noviembre de 2018 y marzo de 2019.
- Besley, S. y Brigham, E. (2009). Fundamentos de Administración Financiera. 14ª. Edición. Santa Fe, México DF. Cengage Learning.
- Bayos Sardiñas, M y Benítez Miranda, MA. (s.f.) Diccionario de Términos Económicos; Editorial Pueblo y Educación.
- Banco de Guatemala. Estadísticas macroeconómicas. Recuperado de [www.banquat.gob.gt/](http://www.banquat.gob.gt/). Consultado en noviembre 2018 y marzo de 2019.
- Chiavenato Idalberto (2006), Introducción a la teoría general de la administración. México D. F. Editorial McGraw Hill.
- Colegio de Bachilleres del Estado de Sonora, Técnicas de crédito y cobranza, Manual de prácticas. 3ª. (2007). Edición corregida, Hermosillo, Sonora. México: Autor.

Comisión de la Industria del Vestuario y Textiles -VESTEX- (2018). Boletín Informativo. Recuperado de <http://www.vestex.com.gt/boletin.php>. Consultado en noviembre de 2018.

Covey Stephen R. (1989). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. México D.F.: Editorial Paidós Mexicana, S. A.

Carrillo de Rojas, Gladys (1996). Análisis y administración financiera, Santafé de Bogotá, Corcas Editores Ltda.

Congreso de la República de Guatemala. (1970). Decreto número 2-70, Código de Comercio, Ley vigente y sus reformas. Palacio Nacional. Guatemala.

Congreso de la República de Guatemala. (1998). Decreto número 1-98, Ley Orgánica de la Superintendencia de Administración Tributaria. Ley vigente y sus reformas. Guatemala.

Congreso de la República de Guatemala. (2012). Decreto número 10-2012. Ley de Actualización Tributaria. Libro I, Impuesto Sobre la Renta y sus reformas. Décima edición. D.R. Tuncho Granados. Guatemala.

Congreso de la República de Guatemala. (1989). Decreto número 29-89. Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila y sus reformas. Compendio de Leyes Aduaneras de la Superintendencia de Administración Tributaria. Guatemala.

Congreso de la República de Guatemala. (2016). Decreto número 19-2016. Ley Emergente para la Conservación del Empleo. Guatemala.

Eiteman, David K. Stonehill, Arthur L. y Moffett, Machael H. (2011). Las finanzas en las empresas multinacionales. Decimosegunda edición. PEARSON EDUCACION, México.

Ettinger Richard P. y Golieb David E. (1990). Crédito y Cobranza. ed. Continental. México.

Estudios de comercio exterior. CentralAmericaData.com. Recuperado de <https://www.centralamericadata.com>. Consultado el 26 de marzo de 2019.

Gitman, Lawrence J. (2007). Principios de Administración Financiera. Decimoprimer edición. PEARSON EDUCACIÓN, México.

Gómez, Giovanni. (2002). Administración de Cuentas por Cobrar, Políticas de Crédito y Cobro. Colombia.

García Quispe, José Luis. C.P.C.C. (2011). Cuentas por cobrar comerciales- Programa de auditoría sugerido. Actualidad Empresarial No. 245, 2da. Quincena de diciembre.

Gómez Patiño. (s.f.) Administración Financiera de Cuentas por Cobrar. Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Contaduría y Administración.

Gómez Jhony. (2012). Finanzas -Las 5 "C" del Crédito-. Publicado en Economía Negocios Finanzas Mundo, 8-10.

Hernández Sampiere, Roberto; Fernández C. Carlos y Baptista Lucio, Pilar. (2014). Metodología de la Investigación. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V. Sexta Edición.

Higuerey Gómez, Ángel. (2007). Administración de Cuentas por Cobrar. Universidad de los Andes, Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas. Bogotá, Colombia.

Moyer, McGuigan, y Kretlow. (2003). Administración Financiera Contemporánea. 9ª. Edición. International Thomson Editores.

Manual de Fiscalización No. 12. Maquila (prendas de vestir). (2006). De la Superintendencia de Administración Tributaria.

MINECO | Ministerio de Economía. Recuperado de <https://www.mineco.gob.gt>. Consultado el 26 de marzo de 2019.

Normativo de Tesis para optar al grado de Maestro en Ciencias. Universidad de San Carlos de Guatemala. Julio 2009. Guatemala.

Ontiveros H. Marco Antonio. La negociación en la cobranza, 1er. Congreso Nacional de Crédito y Cobro, Asociación de Gerentes de Guatemala. Agosto 2008. Guatemala.



Pérez L. y Rodríguez F. (1986). Análisis de la Situación Financiera de la Empresa. Editorial Pueblo y Educación.

Petersen, Informe traducido por Human Right, Maquila Revolution. Agosto 2003. 45. (s.l.).

Palacio Nacional de Guatemala. Presidente de la República de Guatemala. Acuerdo Gubernativo No. 533-89. (1989). Reglamento de la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.

Portal SAT | Superintendencia de Administración Tributaria. Recuperado de <https://portal.sat.gob.gt/portal/>.

Stanley B. Block y Hirt Geoffrey A. (2001). Fundamentos de Gerencia Financiera. 9ª. Edición. Colombia. McGraw-Hill.

Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado, (2009). Guía metodológica para la elaboración del plan e informe de investigación de postgrado de Ciencias Económicas. Guatemala.

Vallado Fernández, Raúl H. Material de apoyo, Administración Financiera de las Cuentas por Cobrar. (2012). Universidad Autónoma de Yucatán-UADY. México.

Villaseñor fuente, Emilio. (1995). Elementos de Administración de crédito y cobranza. México: Editorial Trillas.

Van Horne, James C. (2002). Fundamentos de Administración Financiera. Décima primera edición. México: Prentice Hall.

Viscione Jeny A. (1991). Análisis Financiero Principios y Aplicaciones. Editorial Limusa. (s.l.).

## ANEXOS

## Anexo 1



Fuente: <http://vestex.com.gt/estadisticas.php>, consultado el 26/03/2019.

## Anexo 2



Fuente: <http://vestex.com.gt/estadisticas.php>, consultado el 26/03/2019.

**Anexo 3****Número de empresas amparadas en el régimen del Decreto Número 29-89,  
Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila**

Empresas de confección	<b>171</b>
Agentes	<b>23</b>
Textileras e hilanderas	<b>44</b>
Servicios y Accesorios	<b>53</b>

**Fuente:** <http://vestex.com.gt/estadisticas.php>, consultado el 26/03/2019.

## Anexo 4

### Cuestionario para la evaluación de las cuentas por cobrar comerciales

El siguiente cuestionario tiene como objetivo, la recolección de información referente al tema de investigación: Evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala, la información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos, por lo que se tendrá la confidencialidad de la información, permitiendo su uso únicamente en la investigación que se está siendo desarrollada como estudiante en la tesis de Maestría.

**Empresa:** \_\_\_\_\_ **Fecha:** \_\_\_\_\_

**Nombre:** \_\_\_\_\_

**Puesto:** \_\_\_\_\_

**Instrucciones:** Por favor responda las siguientes preguntas seleccionando con X o  $\sqrt{\quad}$  la opción que mejor describa el actual funcionamiento del área créditos y cobranza. En las opciones de cada pregunta puede elegir: **Siempre** = si, **Nunca** = no, **Algunas veces** y **No aplica**, según corresponda.

#### Estructura y organización departamental:

Preguntas	Siempre	Algunas veces	Nunca	No aplica	Comentarios - observaciones
La empresa cuenta con un área o departamento de crédito y cobranza.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El área de crédito y cobranza cuenta con un "Jefe de crédito".	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El área de crédito y cobranza cuenta con un "Ejecutivo de cobranza" (diferente persona al Jefe de Crédito).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
La empresa cuenta con un organigrama actualizado del departamento (documentado y actualizado).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se cuenta con los perfiles y descripciones de puestos del departamento (documentado y actualizado).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
La labor de cobranza es parte de las responsabilidades del Jefe de créditos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
La empresa cuenta con una persona directa, responsable del cobro.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
La empresa NO cuenta con un área o departamento de Crédito y Cobranza. Estas actividades las realizan otros departamentos (contabilidad, administrativo, etc.).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

#### Políticas para el otorgamiento de crédito

Preguntas	Siempre	Algunas veces	Nunca	No aplica	Comentarios - observaciones
Se tienen establecidas y documentadas las políticas de empresa para otorgar crédito a los clientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Tiene definido el tiempo máximo para que un cliente pague sus facturas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Tiene definido el importe máximo que puede otorgar de crédito a un cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Tiene definido descuentos por pronto pago, por volumen o descuentos en determinados artículos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Tiene definido multas, recargos e intereses en caso de retraso en el pago.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Tiene definido políticas para considerar ampliaciones a la línea de crédito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

**Evaluación crediticia**

Preguntas	Siempre	Algunas veces	Nunca	No aplica	Comentarios - observaciones
El cliente llena una solicitud de crédito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
La empresa siempre realiza una evaluación crediticia antes de venderle a crédito a un cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se solicita al cliente tres referencias personales y se verifica la veracidad de la información.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se solicita al cliente tres referencias comerciales y se verifica la veracidad de la información.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se solicita al cliente las últimas dos declaraciones de impuestos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se solicita al cliente los últimos tres estados de cuenta bancarios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se solicita al cliente los estados financieros de los últimos dos años.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se investiga al cliente en el Buró de Crédito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

**Otorgamiento del crédito**

Preguntas	Siempre	Algunas veces	Nunca	No aplica	Comentarios - observaciones
Se cuenta con un expediente por cada cliente que se le vende a crédito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El expediente cuenta con una solicitud de crédito llenada en su totalidad por el cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El expediente cuenta con toda la documentación que lo identifique (Patentes, escrituras de constitución, etc).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El expediente cuenta con toda la documentación solicitada en el proceso de evaluación crediticia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El expediente cuenta con algún contrato suscrito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El cliente ha firmado un contrato para el otorgamiento del crédito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se le ha entregado al cliente copia del contrato para el otorgamiento de crédito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se le ha entregado al cliente un documento donde se especifican las condiciones de su crédito (monto, plazo, etc).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

**Seguimiento a la cobranza ordinaria**



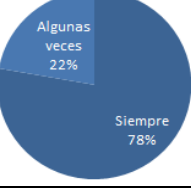

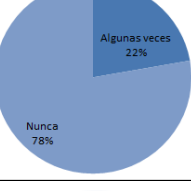

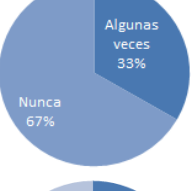
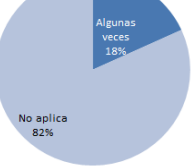
Preguntas	Siempre	Algunas veces	Nunca	No aplica	Comentarios - observaciones
Cuenta con un detalle actualizado de saldos y vencimientos por cliente (actualizado mínimo mensualmente).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El responsable de la cobranza se comunica al menos dos veces antes del vencimiento de la factura.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El responsable de la cobranza identifica oportunamente cuando un cliente no ha pagado en tiempo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Tiene definido un procedimiento en caso de que el cliente se retrase en el pago por más de 15, 30, 60 y más días.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El responsable de la cobranza se dirige con el cliente de manera respetuosa y profesional.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ha perdido clientes debido a que la persona responsable de la cobranza ha sido irrespetuosa y prepotente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
La labor de seguimiento a la cobranza la realiza personal de otro departamento (contador, Gerente, secretaria, etc).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

**Evaluación del desempeño**

Preguntas	Siempre	Algunas veces	Nunca	No aplica	Comentarios - observaciones
Se emite un reporte con la cobranza del mes vs lo proyectado cobrar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se emite un reporte de saldos por cliente y estatus de su factura (en tiempo, retraso, etc).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se evalúa cada 3 meses y asigna una calificación a cada cliente en función al cumplimiento en el pago de las facturas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se le han suspendido las ventas por exportación al cliente que ha rebasado su límite de crédito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Se le han suspendido las ventas por exportación al cliente que se encuentra retrasado en sus pagos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
En el área de crédito y cobros, posee actualmente facturas entre 30 y 60 días de retraso en el pago.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
En el área de crédito y cobros, posee actualmente facturas arriba de 60 días de retraso en el pago.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

### Anexo 5

#### Cuestionario realizado a 9 personas responsables de la cartera de clientes

1 Preguntas	Opciones	Cantidad	Gráfica	Análisis
La empresa cuenta con un área o departamento de crédito y cobranza	Siempre	9		Las empresas analizadas si cuentan con un área de créditos y cobros, según lo expresado por los encuestados.
	Algunas veces	0		
	Nunca	0		
	No aplica	0		
El área de crédito y cobranza cuenta con un "Jefe de crédito"	Siempre	9		Las empresas analizadas si cuentan con un jefe o encargado de las cuentas por cobrar.
	Algunas veces	0		
	Nunca	0		
	No aplica	0		
El área de crédito y cobranza cuenta con un "Ejecutivo de cobranza" (diferente persona al Jefe de Crédito)	Siempre	7		Algunas veces el Contador general, Supervisores de contabilidad, realizan la labor de cobranza, en ausencia del Jefe de crédito. El 78% indicó que si cuentan con un jefe; sin embargo, por el volumen de operaciones de las empresas, apoyan a otras áreas.
	Algunas veces	2		
	Nunca	0		
	No aplica	0		
La empresa cuenta con un organigrama actualizado del departamento (documentado y actualizado)	Siempre	0		Las empresas analizadas no cuentan con un organigrama actualizado, que identifique al área de crédito y cobros.
	Algunas veces	0		
	Nunca	9		
	No aplica	0		
Se cuenta con los perfiles y descripciones de puestos del departamento (documentado y actualizado)	Siempre	0		La empresa Egomoda, S. A., cuenta con un manual de políticas; sin embargo, se encuentra desactualizado, dicho documento define los perfiles de los puestos. Las otras empresas no cuentan con un manual de políticas de crédito y cobro.
	Algunas veces	2		
	Nunca	7		
	No aplica	0		
La labor de cobranza es parte de las responsabilidades del Jefe de créditos	Siempre	9		Los Jefes o encargados son los responsables del control de las ventas dadas al crédito y de la gestión de la cobranza; sin embargo, realizan otras tareas, descuidando así la cartera los clientes.
	Algunas veces	0		
	Nunca	0		
	No aplica	0		
La empresa cuenta con una persona directa, responsable del cobro	Siempre	0		La evaluación demuestra que los jefes del área de crédito, son los responsables directos, pero realizan otras tareas, derivado que algunos encuestados (33%) indicaron, que nunca existe un Jefe directo, ya que estos apoyan a otras áreas.
	Algunas veces	3		
	Nunca	6		
	No aplica	0		
La empresa no cuenta con un área o departamento de Crédito y Cobranza. Estas actividades las realizan otros departamentos (contabilidad, administración, etc.)	Siempre	0		Las empresas sí cuentan con un área de crédito y cobro; sin embargo; contabilidad en algunas ocasiones realiza la labor de cobranza, en apoyo al Jefe o Encargado de los créditos.
	Algunas veces	2		
	Nunca	0		
	No aplica	9		



2	Preguntas	Opciones	Cantidad	Gráfica	Análisis
	Se tienen establecidas y documentadas las políticas de empresa para otorgar crédito a los clientes	Siempre	3		El 33% indicó que las políticas son documentadas por medio de memorándums, cartas o correos, el 67% dijo que algunas veces las políticas son documentadas y son de conocimiento únicamente por el Gerente financiero o el Contador general.
		Algunas veces	6		
		Nunca	0		
		No aplica	0		
	Tiene definido el tiempo máximo para que un cliente pague sus facturas	Siempre	3		El 33% contestó que el tiempo máximo son 30 días de crédito, el 45% indicó que algunas veces se tiene establecido el tiempo máximo; sin embargo, no se cumple. El 22% expresó que no se tiene establecido el tiempo máximo de crédito
		Algunas veces	4		
		Nunca	2		
		No aplica	0		
	Tiene definido el importe máximo que puede otorgar de crédito a un cliente	Siempre	0		El 33% de los encuestados indicó que conoce el importe máximo para otorgar el crédito; sin embargo, la política no se cumple. El 67% contestó que desconoce el importe máximo del crédito a otorgar.
		Algunas veces	3		
		Nunca	6		
		No aplica	0		
	Tiene definido descuentos por pronto pago, por volumen o descuentos en determinados artículos.	Siempre	0		El 67% de los encuestados indicaron que las altas gerencias, desde hace varios años tienen en proyecto la negociación de aplicar algún tipo de descuento por pronto pago, los cuales oscilan entre 5% y 10%, para que los clientes cancelen las ventas entre 15 y 20 días, después de haber realizado la compra; sin embargo, el proyecto no se ha concretado, debido a que se encuentra en análisis. El 33% indicó desconocer el proyecto en mención.
		Algunas veces	6		
		Nunca	3		
		No aplica	0		
	Tiene definido multas, recargos e intereses en caso de retraso en el pago	Siempre	0		Los encuestados contestaron que nunca han aplicado las multas, recargos o intereses por las facturas vencidas a sus clientes.
		Algunas veces	0		
		Nunca	9		
		No aplica	0		
	Tiene definido políticas para considerar ampliaciones a la línea de crédito	Siempre	0		Los encuestados indicaron que no existen políticas para las ampliaciones del crédito, se exporta todo lo que se pueda.
		Algunas veces	0		
		Nunca	9		
		No aplica	0		

3	Preguntas	Opciones	Cantidad	Gráfica	Análisis
El cliente llena una solicitud de crédito	Siempre	0		La mayoría de las personas encuestadas indicó, que nunca existe una solicitud de crédito. Los clientes actuales nunca llenaron alguna solicitud, en virtud que son compañías relacionadas a las casas matrices en el extranjero.	
	Algunas veces	1			
	Nunca	7			
	No aplica	0			
La empresa siempre realiza una evaluación crediticia antes de venderle al crédito a un cliente	Siempre	0		Todas las personas encuestadas de las empresas indicaron que no se realiza una evaluación crediticia hacia los clientes, la facturación por exportaciones hacia los clientes del exterior, se realiza por instrucciones de la alta gerencia.	
	Algunas veces	0			
	Nunca	9			
	No aplica	0			
Se solicita al cliente tres referencias personales y se verifica la veracidad de la información	Siempre	0		El resultado demuestra, que el procedimiento no se realizan en las empresas.	
	Algunas veces	0			
	Nunca	9			
	No aplica	0			
Se solicita al cliente tres referencias comerciales y se verifica la veracidad de la información	Siempre	0		El resultado indica que dicho procedimiento previo al otorgamiento del crédito, no se realiza en las empresas analizadas.	
	Algunas veces	0			
	Nunca	9			
	No aplica	0			
Se solicita al cliente las últimas dos declaraciones de impuestos	Siempre	0		El resultado indica que dicho procedimiento previo al otorgamiento del crédito, no se realiza en las empresas analizadas.	
	Algunas veces	0			
	Nunca	9			
	No aplica	0			
Se solicita al cliente los últimos tres estados de cuenta bancarios	Siempre	0		El resultado indica que dicho procedimiento previo al otorgamiento del crédito, no se realiza en las empresas analizadas.	
	Algunas veces	0			
	Nunca	9			
	No aplica	0			
Se solicita al cliente los estados financieros de los últimos dos años	Siempre	0		El resultado indica que dicho procedimiento previo al otorgamiento del crédito, no se realiza en las empresas analizadas.	
	Algunas veces	0			
	Nunca	9			
	No aplica	0			
Se investiga al cliente en el Buró de Crédito	Siempre	0		El resultado demuestra que el procedimiento de investigación crediticia, no se realizan en las empresas.	
	Algunas veces	0			
	Nunca	9			
	No aplica	9			

4 Preguntas	Opciones	Cantidad	Gráfica	Análisis
Se cuenta con un expediente por cada cliente que se le vende a crédito	Siempre	3		El resultado indica que el 33% tienen expedientes formados de sus clientes, el 45% indicó que algunas veces se forman expedientes, para mantener por separado las operaciones de cada cliente y el 22% dijo que no se tenía; sin embargo, argumentaron que se ordenará la información por clientes, para tener un control por separado.
	Algunas veces	4		
	Nunca	2		
	No aplica	0		
El expediente cuenta con una solicitud de crédito llenada en su totalidad por el cliente	Siempre	0		El resultado demuestra que el procedimiento que se solicita, no se realizan en las empresas.
	Algunas veces	0		
	Nunca	9		
	No aplica	0		
El expediente cuenta con toda la documentación que lo identifique (Patentes, escrituras de constitución, etc)	Siempre	2		El 22% indicó que tienen algunos documentos legales que identifiquen a los clientes, el 45% indicó que algunas veces le solicitan a sus clientes información legal; sin embargo, es por solicitud de la VESTEX, MINECO, SAT, entre otros.
	Algunas veces	4		
	Nunca	3		
	No aplica	0		
El expediente cuenta con toda la documentación solicitada en el proceso de evaluación crediticia	Siempre	0		El resultado demuestra, que el procedimiento no se realiza en las empresas, en virtud que de los encuestados, el 100% contestó "Nunca".
	Algunas veces	0		
	Nunca	9		
	No aplica	0		
El expediente cuenta con algún contrato suscrito	Siempre	7		El 78% indicó que cuentan con algunos contratos suscritos, específicamente los contratos de Exclusividad por cada cliente. El 22% contestó que algunas veces cuentan con los contratos suscritos.
	Algunas veces	2		
	Nunca	0		
	No aplica	0		
El cliente ha firmado un contrato para el otorgamiento del crédito	Siempre	0		El 78% de los encuestados contestó que cuentan con el contrato de Exclusividad suscrito. El 22% indicó desconocerlos.
	Algunas veces	0		
	Nunca	7		
	No aplica	2		
Se le ha entregado al cliente copia del contrato para el otorgamiento de crédito	Siempre	0		El 11% de los encuestados contestó que nunca, ya que sólo las altas gerencias conocen el procedimiento. El 89% dijo que no aplica la pregunta planteada.
	Algunas veces	0		
	Nunca	1		
	No aplica	8		
Se le ha entregado al cliente un documento donde se especifican las condiciones de su crédito (monto, plazo, etc)	Siempre	1		El 11% contestó que sí; sin embargo, se refieren a los contratos de exclusividad entre otros contratos suscritos, que no se relacionan con las ventas al crédito. El 56% dijo que algunas veces se entregan copias u obtienen copias de algún tipo de contrato, ya que es información reservada que se maneja a nivel de las gerencias.
	Algunas veces	5		
	Nunca	3		
	No aplica	0		

5 Preguntas	Opciones	Cantidad	Gráfica	Análisis
Cuenta con un detalle actualizado de saldos y vencimientos por cliente (actualizado mínimo mensualmente)	Siempre	2		Únicamente el 22% de los encuestados indicaron que cuentan con un detalle de la cuenta por cobrar, el 56% indicó que la cartera de los crédito se encuentra desactualizada, el 22% contestó que la cartera nunca se encuentra actualizado, derivado que existen abonos o pagos de clientes que no han sido contabilizados.
	Algunas veces	5		
	Nunca	2		
	No aplica	0		
El responsable de la cobranza se comunica al menos dos veces antes del vencimiento de la factura	Siempre	2		El resultado indica que algunas veces se realiza la labor de cobranza, según comentarios de los encuestados, únicamente lo hacen con un correo electrónico. El 22% indicó que siempre lo hacen; sin embargo, el resultado del análisis indica lo contrario, ya que el 35% dijo que nunca se realizan.
	Algunas veces	4		
	Nunca	3		
	No aplica	0		
El responsable de la cobranza identifica oportunamente cuando un cliente no ha pagado en tiempo	Siempre	1		Algunas veces se identifican las cuentas vencidas; sin embargo, no se realiza la gestión del cobro. El 11% de los encuestados indicaron que sí se hace, pero el análisis indica lo contrario.
	Algunas veces	5		
	Nunca	3		
	No aplica	0		
Tiene definido un procedimiento en caso de que el cliente se retrase en el pago por más de 30, 60, 90 y más de 180 días	Siempre	1		El resultado refleja que no se tiene un procedimiento para las cuentas vencidas, es por ello que la cartera de las cuentas por cobrar aumenta cada año. El 22% indicó que sí se hace, pero sólo se envía un correo de recordatorio del pago atrasado. Ya que el cliente paga hasta que el lote o pedido este en base a lo solicitado. El 11% contestó que sí se tiene un procedimiento, cuando las cuentas estén vencidas; sin embargo, no se acciona o gestiona el cobro.
	Algunas veces	2		
	Nunca	6		
	No aplica	0		
El responsable de la cobranza se dirige con el cliente de manera respetuosa y profesional	Siempre	2		El 45% contestó que los responsables del cobro, son respetuosos y amables, el 33% dijo que no, derivado que la gestión del cobro casi no se realiza, es el cliente paga las exportaciones cuando el pedido esté completado, o conforme a las especificaciones y diseño acordado.
	Algunas veces	4		
	Nunca	3		
	No aplica	0		
Ha perdido clientes debido a que la persona responsable de la cobranza ha sido irrespetuosa y prepotente	Siempre	0		Algunas veces se han perdido las negociaciones con otros clientes, pero se deben a las decisiones de las altas gerencias, por lo regular los proyectos de producción siempre se llevan a cabo, es por ello que negocian bajo los contratos de exclusividad.
	Algunas veces	2		
	Nunca	7		
	No aplica	0		
La labor de seguimiento a la cobranza la realiza personal de otro departamento (contador, Gerente, secretaria, etc)	Siempre	2		El 56% contestó que la labor, sí la realizan otros departamentos; sin embargo, se debe al apoyo que existen entre los departamentos. El 22% dijo que fomentan el trabajo en equipo es por ello que existe el apoyo.
	Algunas veces	5		
	Nunca	2		
	No aplica	0		

6 Preguntas	Opciones	Cantidad	Gráfica	Análisis
Se emite un reporte con la cobranza del mes vs lo proyectado cobrar	Siempre	2		El 56% de los encuestados contestaron que dicho procedimiento no lo realizan, el 22% dijo que algunas veces, el otro 22% indicó que sí efectúan un reporte; sin embargo, es utilizado únicamente para efectos contables y fiscales, al cierre de cada período mensual, trimestral y anual.
	Algunas veces	2		
	Nunca	5		
	No aplica	0		
Se emite un reporte de saldos por cliente y estatus de su factura (en tiempo, retraso, etc)	Siempre	5		El 56% de los encuestados contestaron que sí se realizada, según lo explicado en el análisis anterior, el 44% indicó algunas veces y se deriva que el reporte es requerido por la contabilidad, según lo explicado anteriormente.
	Algunas veces	4		
	Nunca	0		
	No aplica	0		
Se evalúa cada 3 meses y asigna una calificación a cada cliente en función al cumplimiento en el pago de las facturas	Siempre	0		Los resultados indican que el procedimiento no se realiza, en las empresas analizadas, ya que el 67% de los encuestados contestaron que nunca.
	Algunas veces	0		
	Nunca	6		
	No aplica	3		
Se le han suspendido las ventas por exportación al cliente que ha rebasado su límite de crédito	Siempre	0		Los resultados indican que el procedimiento nunca se realiza, en las empresas analizadas, en virtud que el 78% de los encuestados contestaron que nunca se han suspendido las exportaciones.
	Algunas veces	0		
	Nunca	7		
	No aplica	2		
Se le han suspendido las ventas por exportación al cliente que se encuentra retrasado en sus pagos	Siempre	0		Los resultados indican que el procedimiento nunca se realiza, en las empresas analizadas, ya que el 89% contestaron que han suspendido las ventas a los clientes por ser morosos, siempre les venden.
	Algunas veces	0		
	Nunca	8		
	No aplica	1		
En el área de crédito y cobros, posee actualmente facturas entre 30 y 60 días de retraso en el pago	Siempre	9		El análisis demuestra que existen facturas vencidas o en mora entre los rangos de 30 y 60 días, el cual se confirma con el análisis de antigüedad de saldos, realizado en el diagnóstico.
	Algunas veces	0		
	Nunca	0		
	No aplica	0		
En el área de crédito y cobros, posee actualmente facturas arriba de 180 días de retraso en el pago	Siempre	9		El análisis indica que existen facturas vencidas o en mora con más de 180 días de vencimiento, el cual se confirma con el análisis de antigüedad de saldos, realizado en el diagnóstico.
	Algunas veces	0		
	Nunca	0		
	No aplica	0		

## Anexo 6

### Preguntas de la entrevista

El objetivo de la entrevista es la recolección de información referente al tema de investigación: Evaluación financiera de la administración de las cuentas por cobrar comerciales en las empresas maquiladoras dedicadas a la confección de prendas de vestir en el municipio de Guatemala, la información que se brinda será utilizada exclusivamente para fines académicos, por lo que se tendrá la confidencialidad de la información, permitiendo su uso únicamente en la investigación que se está desarrollando como estudiante en la tesis de Maestría.

**Empresa:** \_\_\_\_\_ **Fecha:** \_\_\_\_\_  
**Nombre:** \_\_\_\_\_  
**Puesto:** \_\_\_\_\_

1. ¿Conoce el funcionamiento de la administración de las cuentas por cobrar?
2. ¿Cómo se originan las cuentas por cobrar comerciales dentro de la empresa?
3. ¿Cuál es el procedimiento de las cuentas por cobrar comerciales?
4. ¿Quiénes son los responsables de la administración y gestión de las cuentas por cobrar?
5. ¿La empresa cuenta con un manual de políticas y procedimientos para la administración de las cuentas por cobrar?
6. ¿La empresa cuenta con un manual de funciones de los puestos?
7. ¿Cada cliente cuenta con un expediente?
8. ¿La empresa evalúa a nuevos posibles clientes?
9. ¿Existen políticas en el otorgamiento del crédito?
10. ¿Quién autoriza los créditos?
11. ¿Cuál es la situación de la cuentas por cobrar al cierre del año 2018?
12. ¿La cartera de créditos se encuentra vencida?
13. ¿Por qué existen cuentas morosas o incobrables?
14. ¿La labor de cobranza es rígida, tolerante o cual es el proceso del cobro?
15. ¿Existe algún plan para tener una cartera sana libre de cuentas morosas o incobrables?
16. ¿Qué piensan hacer con las cuentas por cobrar vencidas mayores a 180 días?
17. ¿La empresa tiene clientes en el extranjero o son compañías relacionadas?
18. ¿En los últimos años han realizado alguna evaluación a las áreas administrativas, o al área de créditos o cuentas por cobrar?
19. ¿Realizan alguna evaluación financiera a los estados financieros de la empresa?
20. ¿Existe algún plan que pueda beneficiar a la administración de las cuentas por cobrar?




## Anexo 7

## Resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a los responsables de la cartera de clientes

No.	Preguntas	SI	NO	N/A	Análisis/resumen	Hoja 1 de 3
1	¿Conoce el funcionamiento de la administración de las cuentas por cobrar?	✓			Los responsables de la empresa Global Textil, S. A., indicaron que sí conocen el funcionamiento; sin embargo, la administración está un tanto descuidada.	
		✓			Los de Egomoda, S. A. indicaron que por el volumen de operaciones de la empresa, se le ha restado importancia a la administración de las cuentas por cobrar comerciales.	
		✓			Los Solutions Textil, S. A., manifestaron que la administración se ha descuidado.	
2	¿Cómo se originan las cuentas por cobrar comerciales dentro de la empresa?			✓	Los responsables de la cartera en Global Textil, S. A., manifestaron que los clientes ya están establecidos.	
				✓	En Egomoda, S. A., el Gerente Financiero, manifestó que las cuentas por cobrar, surgen de los pedidos con los clientes actuales.	
				✓	En Solutions Textil, S. A., indicaron que las cuentas por cobrar ya están establecidas, conforme a la programación de exportación. La introducción de un nuevo cliente es manejada a nivel de accionistas o de altas gerencias.	
3	¿Cuál es el procedimiento de las cuentas por cobrar comerciales?	✓			El Jefe del área de créditos de la empresa Egomoda, S. A., manifestó que cuenta con un Manual; sin embargo, ésta se encuentra desactualizada y había que hacerle los ajustes de acuerdo a la realidad de las operaciones. Los entrevistados de las otras empresas, indicaron que conocen los procedimientos, pero que no están definidas o plasmadas en un manual.	
4	¿Quiénes son los responsables de la administración y gestión de las cuentas por cobrar?	✓			el Gerente Financiero de Global Textil, S. A., indicó que el área contable es la responsable, en especial el Jefe de créditos. En Egomoda, S. A., manifestaron que es el Jefe de créditos, el responsable directo y en Solutions Textil, S. A., indicaron que tanto el Contador como el Jefe de créditos, son los responsables de la cartera.	
5	¿La empresa cuenta con un manual de políticas y procedimientos para la administración de las cuentas por cobrar?		✓		En Global Textil, S. A., manifestaron que no tienen un manual definido, los procedimientos se hacen a criterio de los jefes o responsables.	
		✓			En Egomoda, S. A., si cuenta con un manual, pero ésta se encuentra desactualizada y al resguardo del Contador General.	
			✓		En Solutions Textil, S. A., indicaron que no tiene un manual, para los procedimientos del crédito.	
6	¿La empresa cuenta con un manual de funciones de los puestos?		✓		Los responsables de las empresas manifestaron que no, que las funciones se realizan como se cree que estarían bien o de acuerdo a las instrucciones de los jefes o de la gerencia.	
7	¿Cada cliente cuenta con un expediente?	✓			Los entrevistados, manifestaron que en su mayoría los clientes tienen un expediente formado; sin embargo, algunos no se encuentran ordenados y no tienen la documentación necesaria. Asimismo, indicaron que los responsables de la cartera, trabajarán en el ordenamiento de los expedientes para tener un mejor control y evitar deficiencias o pérdidas por mal manejo de las cuentas por cobrar comerciales.	

No.	Preguntas	SI	NO	N/A	Análisis/resumen	Hoja 2 de 3
8	¿La empresa evalúa a nuevos posibles clientes?		✓		El jefe de créditos de la empresa Global Textil, S. A. manifestó, que el procedimiento de evaluación de nuevos clientes no se realiza. Las altas gerencias son quienes negocian con los nuevos clientes.	
			✓		El Gerente Financiero de Egomoda, S. A., indicó que el proceso de evaluación no se realiza.	
			✓		Asimismo, el Gerente Financiero de Solutions Textil, S. A. manifestó, que únicamente reciben las órdenes o instrucciones de las altas gerencias y que contabilidad y el área de créditos se encargan exclusivamente al papeleo o administración de las mismas.	
9	¿Existen políticas en el otorgamiento del crédito?		✓		El Contador General de Global Textil, S. A., explicó que existen algunas políticas, pero no están definidas en un manual, están documentadas por medio de cartas de gerencia o memorandums.	
			✓		El Gerente Financiero de Egomoda, S. A., indicó que existen algunas; sin embargo, no ha sido de conocimiento al resto de colaboradores de la empresa. Reconoce dicha deficiencia y tratará de corregirla, reestructurando las políticas de crédito.	
			✓		El jefe de créditos de la empresa Solutions Textil, S. A. manifestó, que algunas políticas de crédito, son documentadas por medio de correos electrónicos o instrucciones que recibe del Gerente Financiero, pero éstas no se encuentran documentadas formalmente.	
10	¿Quién autoriza los créditos?			✓	El Gerente Financiero de Global Textil, S. A. y Solutions Textil, S. A., manifestaron que los créditos que se otorgan, son manejados por las altas gerencias, incluso por el área de mercadeo y de producción, que tienen relación directa con los accionistas o con las empresas relacionadas en el extranjero. La introducción de un cliente nuevo, es negociada o pactada con dichas gerencias. El Jefe de Créditos de Egomoda, S. A. indicó que sólo recibe instrucciones para el manejo de las cuentas por cobrar.	
11	¿Cuál es la situación de la cuentas por cobrar al cierre del año 2018?			✓	Los responsables de la cartera de crédito, manifestaron desconocer el estado actual de la cartera, ya que éstas se encuentran desactualizadas, con posibles errores en el ingreso de información a las cuentas corrientes de los clientes, por lo que tratarán de depurar la información.	
12	¿La cartera de créditos se encuentra vencida?	✓			Las personas entrevistadas de las tres empresas, manifestaron que sus carteras de crédito se encuentran vencidas, que están conscientes de una labor deficiente, ya que por el volumen de operaciones de las empresas, apoyan a otras áreas, descuidando el manejo eficiente y labor de cobranza.	
13	¿Por qué existen cuentas morosas o incobrables?			✓	Las personas responsables de la cartera en las tres empresas, manifestaron que han descuidado la administración de las cuentas por cobrar, y que no han ejecutado una labor de cobranza efectiva. El Jefe de Créditos de Solutions Textil, S. A., agregó que muchas veces su equipo apoya al área de producción, descuidando el área para el cual fueron asignados.	
14	¿la labor de cobranza es rígida, tolerante o cual es el proceso del cobro?		✓		El jefe de créditos de la empresa Global Textil, S. A. manifestó, que la labor de cobranza es tolerante, porque ni siquiera existe algún tipo de sanción a los clientes, o cobro de mora por el atraso en los pagos.	
			✓		El Gerente Financiero de Egomoda, S. A., indicó que no existe algún tipo de penalización a los clientes, y éstos se han aprovechado de la debilidad que se tiene. Además por ser clientes exclusivos, no pueden dejar de exportarles y ésto ha permitido que la cuenta por cobrar aumente más.	
			✓		El Gerente Financiero de Solutions Textil, S. A. manifestó, que han sido tolerantes y que la labor de cobranza debe de reestructurarse para poder disminuir los saldos de las cuentas por cobrar y no permitir que éstas abarquen más días de antigüedad, ya que los cobros deberán de realizarse al vencimiento de los 30 días de crédito otorgado.	



No.	Preguntas	SI	NO	N/A	Análisis/resumen	Hoja 3 de 3
15	¿existe algún plan para tener una cartera sana libre de cuentas morosas o incobrables?		✓		Los responsables de la empresa Global Textil, S. A., argumentaron que no cuentan con ningún plan de acción y que es de mucha ayuda las recomendaciones de esta entrevista.	
			✓		Los de Egomoda, S. A., indicaron que es difícil mantener una cartera libre de cuentas morosas y el riesgo de incobrabilidad siempre existe, ya que por el volumen de exportaciones que se realizan y las operaciones que se incurre cumplir con los pedidos y exigencias de los clientes, las cuentas por cobrar se vuelven complejas.	
			✓		En Solutions Textil, S. A., manifestaron que no cuentan con algún tipo de plan, ya que tratan de cumplir con la labor de cobranza y poder disminuir las cuentas morosas existentes.	
16	¿Qué piensan hacer con las cuentas por cobrar vencidas mayores a 180 días?			✓	El Gerente financiero de Global Textil, S. A., explicó que están conscientes que en la cartera, existen cuentas vencidas con 5 a 6 meses de antigüedad; sin embargo, cumplir con las expectativas de los clientes, es un tanto difícil y complejo, por tal razón los clientes han retenido los pagos, hasta que se les cumpla con la programación de las exportaciones o pedidos.	
				✓	También el Gerente Financiero de Egomoda, S. A., indicó que las cuentas con mayores días de vencimiento, se deben a incumplimientos con los clientes, por lo que tratarán de reducir los errores en que incurren con los pedidos, para que los clientes cumplan con los pagos en tiempo.	
				✓	Los de Solutions Textil, S. A. manifestaron que analizarán los casos con más de 180 días de antigüedad y negociarán con los clientes.	
17	¿La empresa tiene clientes en el extranjero o son compañías relacionadas?	✓			Los responsables de las tres empresas indicaron que los clientes son del extranjero.	
18	¿En los últimos años han realizado alguna evaluación a las áreas administrativas, o al área de créditos o cuentas por cobrar?		✓		Los responsables de las tres empresas indicaron que no, que las auditorías que se realizan están enfocadas a la producción, calidad de las materias primas y de las prendas a exportar, así como al ambiente laboral.	
19	¿Realizan alguna evaluación financiera a los estados financieros de la empresa?	✓			El contador de la empresa Global Textil, S. A., manifestó que sí; sin embargo, a la cartera de clientes no, ya que no se ha evaluado a detalle el rubro de las cuentas por cobrar comerciales.	
		✓			El Gerente Financiero de Egomoda, S. A., indicó que se revisan los estados financieros, en conjunto con el Contador General, la cual es presentada a la junta de accionista, para una nueva evaluación y conversión; sin embargo, la gestión de cobranza o la evaluación del desempeño de dicha área, nunca se ha realizado.	
		✓			El Gerente Financiero de Solutions Textil, S. A. explicó que los estados financieros son evaluados por una firma, para luego ser presentado a las altas gerencias, pero la administración de las cuentas cobrar comerciales, no se ha evaluado a detalle.	
20	¿Existe algún plan que pueda beneficiar a la administración de las cuentas por cobrar?		✓		Los entrevistados de las empresas, argumentaron que no existe plan alguno; sin embargo, por la situación que presentan las carteras de crédito y la magnitud de la misma, lo considerarán para corregir la administración de las cuentas por cobrar comerciales.	
Firma del entrevistado:		  				

## Anexo 8

### Reporte global de producción de piezas exportadas durante el período 2018

Empresa	Producciones mensuales período 2018												Total piezas
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Global Textil	650,750	850,500	820,600	720,350	950,500	300,000	800,000	750,500	550,250	490,600	900,500	715,450	8,500,000
Egomoda	1,200,000	950,000	1,400,000	1,250,500	800,000	1,400,800	1,500,000	800,000	1,797,960	1,350,000	1,300,740	1,250,000	15,000,000
Solutions Textil	750,250	500,000	820,500	875,400	605,450	950,600	595,550	650,500	650,800	400,000	1,500,250	1,700,700	10,000,000

**Fuente:** Informe de producción año 2018, de las empresa analizadas.

**LISTA DE TABLAS**

Tabla 1. <i>Análisis Vertical del Balance General</i> .....	35
Tabla 2. <i>Análisis Vertical del Estado de Resultados</i> .....	38
Tabla 3. <i>Resumen de Cuentas Financieras</i> .....	40
Tabla 4. <i>Análisis Vertical del Balance General</i> .....	41
Tabla 5. <i>Análisis Vertical del Estado de Resultados</i> .....	44
Tabla 6. <i>Resumen de Cuentas Financieras</i> .....	46
Tabla 7. <i>Análisis Vertical del Balance General</i> .....	47
Tabla 8. <i>Análisis Vertical del Estado de Resultados</i> .....	50
Tabla 9. <i>Resumen de Cuentas Financieras</i> .....	52
Tabla 10. <i>Razón de Efectivo o Circulante</i> .....	54
Tabla 11. <i>Las Cuentas por Cobrar vrs Activos Corrientes</i> .....	55
Tabla 12. <i>Prueba Ácida o Razón Rápida</i> .....	56
Tabla 13. <i>Rotación de Activos Fijos</i> .....	57
Tabla 14. <i>Razón de Deuda</i> .....	58
Tabla 15. <i>Rendimiento de los Activos Totales</i> .....	59
Tabla 16. <i>Crecimiento de las Ventas</i> .....	61
Tabla 17. <i>Crecimiento de las Ventas al Crédito</i> .....	62
Tabla 18. <i>Rotación de las Cuentas por Cobrar</i> .....	63

Tabla 19. <i>Período Promedio de Cobro o Días Crédito</i> .....	64
Tabla 20. <i>Período Promedio de Pago</i> .....	66
Tabla 21. <i>Inversión Promedio en las Cuentas por Cobrar</i> .....	68
Tabla 22. <i>Tasa de Rendimiento Sobre la Inversión</i> .....	70
Tabla 23. <i>Tasa de Rendimiento en la Inversión de Ventas al Crédito</i> .....	71
Tabla 24. <i>Análisis de Antigüedad de Saldos Global Textil, S. A</i> .....	73
Tabla 25. <i>Análisis de Antigüedad de Saldos Egomoda, S. A</i> .....	75
Tabla 26. <i>Análisis de Antigüedad de Saldos Solutions Textil, S. A</i> .....	78
Tabla 27. <i>Resumen de Antigüedad de Saldos en las Cuentas por Cobrar</i> .....	80
Tabla 28. <i>Costo de las Cuentas por Cobrar con Riesgo de Cobro</i> .....	82
Tabla 29. <i>Provisión de las Cuentas Incobrables</i> .....	84
Tabla 30. <i>Personal Responsable de las Cuentas por Cobrar</i> .....	85
Tabla 31. <i>Disminución en las Unidades de Venta</i> .....	99
Tabla 32. <i>Determinación del Precio de Venta Unitario</i> .....	99
Tabla 33. <i>Determinación de los Costos Variables Unitarios</i> .....	100
Tabla 34. <i>Disminución en las Utilidades Marginales</i> .....	101
Tabla 35. <i>Reducción del Costo Variable Total en las Ventas</i> .....	102
Tabla 36. <i>Rotación de Cuentas por Cobrar vrs Escenario de 30 Días Crédito</i> ....	103
Tabla 37. <i>Disminución de la Inversión Promedio en las Cuentas por Cobrar</i> .....	104

Tabla 38. <i>Disminución del Costo de Inversión Marginal en Cuentas por Cobrar</i>	105
Tabla 39. <i>Disminución del Porcentaje de Riesgo en las Cuentas por Cobrar</i> .....	106
Tabla 40. <i>Disminución del Riesgo en las Cuentas por Cobrar</i> .....	107
Tabla 41. <i>Resultados Financieros Netos del Escenario de 30 Días Crédito</i> .....	107
Tabla 42. <i>Disminución del Costo en las Cuentas con Riesgo de Cobro</i> .....	108
Tabla 43. <i>Resultados Financieros Netos del Escenario de 30 Días Crédito</i> .....	109
Tabla 44. <i>Disminución del Costo en las Cuentas con Riesgo de Cobro</i> .....	110
Tabla 45. <i>Resultados Financieros Netos del Escenario de 30 Días Crédito</i> .....	111
Tabla 46. <i>Incremento en las Unidades de Venta</i> .....	113
Tabla 47. <i>Determinación del Precio de Venta Unitario</i> .....	113
Tabla 48. <i>Determinación de los Costos Variables Unitarios</i> .....	114
Tabla 49. <i>Contribución Adicional por el Incremento en las Ventas</i> .....	115
Tabla 50. <i>Aumento en los Costos Variables Totales</i> .....	116
Tabla 51. <i>Rotación de Cuentas por Cobrar vrs Escenario de 75 Días Crédito</i> ....	117
Tabla 52. <i>Inversión Promedio en las Cuentas por Cobrar</i> .....	118
Tabla 53. <i>Costo de la Inversión Marginal en las Cuentas por Cobrar</i> .....	119
Tabla 54. <i>Incremento del Porcentaje de Riesgo en las Cuentas por Cobrar</i> .....	120
Tabla 55. <i>Incremento del Costo de Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro</i> ...	121
Tabla 56. <i>Resultados Financieros Netos del Escenario de 75 Días Crédito</i> .....	122

Tabla 57. <i>Incremento del Costo de Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro ...</i>	123
Tabla 58. <i>Resultados Financieros Netos del Escenario de 75 Días Crédito .....</i>	124
Tabla 59. <i>Incremento del Costo de Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro ...</i>	125
Tabla 60. <i>Resultados Financieros Netos del Escenario de 75 Días Crédito .....</i>	125
Tabla 61. <i>Incremento en las Unidades de Venta.....</i>	127
Tabla 62. <i>Determinación del Precio de Venta Unitario.....</i>	127
Tabla 63. <i>Determinación de los Costos Variables Unitarios.....</i>	128
Tabla 64. <i>Contribución Adicional por el Incremento en las Ventas .....</i>	129
Tabla 65. <i>Aumento en los Costos Variables Totales.....</i>	130
Tabla 66. <i>Rotación de Cuentas por Cobrar vrs Escenario de 90 Días Crédito....</i>	131
Tabla 67. <i>Inversión Promedio en las Cuentas por Cobrar.....</i>	132
Tabla 68. <i>Costo de la Inversión Marginal en las Cuentas por Cobrar .....</i>	133
Tabla 69. <i>Incremento del Porcentaje de Riesgo en las Cuentas por Cobrar.....</i>	135
Tabla 70. <i>Incremento del Costo de Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro ...</i>	135
Tabla 71. <i>Resultados Financieros Netos del Escenario de 90 Días Crédito .....</i>	136
Tabla 72. <i>Incremento del Costo de Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro ...</i>	137
Tabla 73. <i>Resultados Financieros Netos del Escenario de 90 Días Crédito .....</i>	138
Tabla 74. <i>Incremento del Costo de Cuentas de Crédito con Riesgo de Cobro ...</i>	138
Tabla 75. <i>Resultados Financieros Netos del Escenario de 90 Días Crédito .....</i>	139

Tabla 76. <i>Resumen Financiero de Escenarios de 30, 75 y 90 Días Crédito</i> .....	141
Tabla 77. <i>Resumen Financiero del Escenario de 75 Días Crédito</i> .....	148
Tabla 78. <i>Rotación de Cartera por Reducción del Período Promedio de Cobro</i> .	149
Tabla 79. <i>Disminución del Costo de Inversión Marginal en las Cuentas por Cobrar, por el Descuento por Pronto Pago</i> .....	150
Tabla 80. <i>Disminución del Porcentaje de Riesgo en las Cuentas por Cobrar</i> .....	151
Tabla 81. <i>Costo del Descuento por Pronto Pago</i> .....	152
Tabla 82. <i>Costo Marginal de Cuentas con Riesgo de Cobro y la Utilidad Neta</i> ..	154
Tabla 83. <i>Costo Marginal de Cuentas con Riesgo de Cobro y la Utilidad Neta</i> ..	155
Tabla 84. <i>Costo Marginal de Cuentas con Riesgo de Cobro y la Utilidad Neta</i> ..	157

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Higuerey. (2007). <i>Efectos Financieros de los Descuentos por Pronto Pago</i> [Cuadro]. Libro: Administración de Cuentas por Cobrar.....	11
Figura 2. Higuerey. (2007). <i>Efectos Financieros del Incremento en la Política de Cobranza</i> [Cuadro]. Libro: Administración de Cuentas por Cobrar. ....	12
Figura 3. Higuerey. (2007). <i>Efectos Financieros del Aumento del Período de Descuento por Pronto</i> [Cuadro]. Libro: Administración de Cuentas por Cobrar ....	13
Figura 4. Higuerey. (2007). <i>Efecto Financiero de un Incremento en el Período del Crédito</i> [Cuadro]. Libro: Administración de Cuentas por Cobrar. ....	14
Figura 5. Higuerey. (2007). <i>Efecto Financiero del Incremento de las Cuentas Incobrables</i> [Cuadro]. Libro: Administración de Cuentas por Cobrar. ....	15
Figura 6. Van Horne. (2002). <i>Efecto Financiero de los Cambios en Políticas de Crédito</i> [Ilustración]. Libro: Administración Financiera .....	22
Figura 7. Elaboración propia. (2016, 2017 y 2018). <i>Matriz FODA</i> [Cuadro]. Con base en datos de las empresas analizadas.....	91