

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**ANÁLISIS DE CAPITAL DE TRABAJO EN EMPRESAS
FERRETERAS DEL MUNICIPIO DE ZACAPA, DEPARTAMENTO DE
ZACAPA**



LICENCIADO DANIEL ALBERTO TORRES PINEDA

CHIQUMULA, GUATEMALA, JULIO 2023

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**ANÁLISIS DE CAPITAL DE TRABAJO EN EMPRESAS
FERRETERAS DEL MUNICIPIO DE ZACAPA, DEPARTAMENTO DE
ZACAPA**

Informe final de trabajo de graduación para la obtención del grado de Maestro en Ciencias, con base en el Normativo para la Elaboración de Trabajos de Graduación para la obtención del grado académico de Maestro en Ciencias en los estudios de postgrado del Centro Universitario de Oriente, aprobado por el Consejo Directivo, en el punto Vigésimo sexto, del Acta11-2010, del veintiocho de abril de dos mil diez.

LICENCIADO DANIEL ALBERTO TORRES PINEDA

CHIQUMULA, GUATEMALA, JULIO 2023

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



RECTOR
M.A. WALTER RAMIRO MAZARIEGOS BIOLIS

CONSEJO DIRECTIVO

Presidente:	Lic. Zoot. Merlin Wilfrido Osorio López
Representante de profesores:	M.Sc. Helmuth César Catalán Juárez
Representante de profesores:	M.Sc. José Emerio Guevara Auxume
Representante de graduados:	Ing. Agr. Henry Estuardo Velásquez Guzmán
Representante de estudiantes:	A.T. Zoila Lucrecia Argueta Ramos
Representante de estudiantes:	Br. Juan Carlos Lemus López
Secretaria:	Licda. Yessica Azucena Monroy Oliva

DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

M.Sc. Mario Roberto Díaz Moscoso

JURADO EXAMINADOR

Presidente:	M.Sc. Mario Roberto Díaz Moscoso
Secretaria:	Ph.D. Claudia Esmeralda Marisol Villela Cervantes
Examinador:	M.Sc. Sergio Iván Hernández Tobar
Asesor de tesis:	M.Sc. Helmuth César Catalán Juárez

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



Chiquimula 29 de abril de 2023

M.Sc. Mario Roberto Díaz Moscoso
Director del Departamento de Estudios de
Postgrado Centro Universitario de Oriente
Su despacho

Maestro Díaz Moscoso:

En cumplimiento de la asesoría de tesis que se me confió, para dirigir la investigación realizada por el licenciado Daniel Alberto Torres Pineda, Registro Académico 201043582, previo a obtener el grado académico de Maestro en Ciencias en Administración Financiera, le informo que me ha presentado su informe final de tesis titulado: **Análisis de capital de trabajo en empresas ferreteras del municipio de Zacapa, departamento de Zacapa**. A mi criterio cumple todos los requisitos reglamentarios, así como, con los principios, métodos, técnicas de la metodología de la investigación científica, citas y referencias con el modelo APA, correcta redacción y ortografía. Por lo que recomiendo que se continúe con el trámite correspondiente para la defensa e impresión de dicho documento.

Sin otro particular, deseándole éxitos en su gestión, me suscribo de usted.

Atentamente,

“Id y Enseñad a Todos”


M. Sc. Helmut César Catalán Juárez
Asesor principal de Tesis
Centro Universitario de Oriente

CERTIFICACIÓN DE ACTA DE EXAMEN PRIVADO DE TESIS**DEP- 19-2023**

El Director del Departamento de Estudios de Postgrado del Centro Universitario de Oriente de la Universidad de San Carlos de Guatemala, **CERTIFICA**: que ha tenido a la vista el Libro de Actas de Exámenes Privados de Tesis número dos, del Departamento de Estudios de Postgrado, del Centro Universitario de Oriente de la Universidad de San Carlos de Guatemala folios quinientos dieciocho y quinientos diecinueve nueve, donde se encuentra el Acta **EPT** veinte guion dos mil veintitrés (**ACTA EPV-20-2023**), que copiada literalmente dice:-----

“ACTA EPTV-22-2023: En el salón L-1 de las instalaciones del Centro Universitario de Oriente, nos reunimos los miembros del Jurado Examinador, Maestro en Ciencias Mario Roberto Díaz Moscoso (Presidente), Doctora Claudia Esmeralda Marisol Villela Cervantes (Secretaria) y Maestro en Ciencias Sergio Iván Hernández Tobar (Vocal), el día viernes veintiséis de mayo de dos mil veintitrés, siendo las dieciséis horas, para practicar el EXAMEN PRIVADO DE TESIS, del **Maestrante Daniel Alberto Torres Pineda** (Postulante), inscrito con Registro Académico **No. 201043582** y **CUI: 2060899291901**, en la Maestría en Ciencias en Administración Financiera, como requisito previo a optar el grado de Maestro en Ciencias en Administración Financiera, del Departamento de Estudios de Postgrado del Centro Universitario de Oriente.-----

PRIMERO: Procedimos a efectuar el referido examen de conformidad con el **NORMATIVO DE TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS**, aprobado por el Consejo Directivo del Centro Universitario de Oriente, en el Punto Vigésimo Sexto del Acta 11-2010, en la sesión celebrada el veintiocho de abril de dos mil diez. -----

SEGUNDO: El examen privado de tesis fue oral y consistió en la evaluación de los elementos técnico-formales y de contenido científico del informe final de la tesis intitulado: **“ANÁLISIS DE CAPITAL DE TRABAJO EN EMPRESAS FERRETERAS DEL MUNICIPIO DE ZACAPA, DEPARTAMENTO DE ZACAPA”**, presentado por el postulante Daniel Alberto Torres Pineda-

TERCERO: El resultado del examen fue **APROBADO** por **UNANIMIDAD** de votos. Por los miembros del Jurado Examinador. -----

CUARTO: El secretario dio lectura a la presente acta de examen privado de tesis. No habiendo más que hacer constar se da por terminada la presente en el mismo lugar y fecha, siendo las



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



diecisiete horas. Damos fe. Firmaron el acta Maestro en Ciencias Mario Roberto Díaz Moscoso, Doctora Claudia Esmeralda Marisol Vilela Cervantes, Maestro en Ciencias Sergio Iván Hernández Tobar y postulante Daniel Alberto Torres Pineda -----

Para los efectos que al interesado convenga, extendiendo y firmando la presente en dos hojas de papel bond, en la ciudad de Chiquimula, nueve de junio de dos mil veintitrés.

"Id y Enseñad a Todos"

A blue ink signature of M.Sc. Mario Roberto Díaz Moscoso.

M.Sc. Mario Roberto Díaz Moscoso
Director del Departamento de Postgrado
Centro Universitario de Oriente



D-TG-MAF-116/2023

EL INFRASCRITO DIRECTOR DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, POR ESTE MEDIO HACE CONSTAR QUE: Conoció el Informe Final de Trabajo de Graduación del maestrante **DANIEL ALBERTO TORRES PINEDA** titulado “**ANÁLISIS DE CAPITAL DE TRABAJO EN EMPRESAS FERRETERAS DEL MUNICIPIO DE ZACAPA, DEPARTAMENTO DE ZACAPA**”, trabajo que cuenta con el aval de su Asesor y del Coordinador del departamento de Estudios de Postgrados de esta Unidad Académica. Por tanto, la Dirección del CUNORI, con base en las facultades que le otorgan las Normas y Reglamentos de Legislación Universitaria, **AUTORIZA** que el documento sea publicado como **Trabajo de Graduación** a Nivel de Postgrado, previo a obtener el título de **MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**.

Se extiende la presente en la ciudad de Chiquimula, a cinco de julio de dos mil veintitrés.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Lic. Zoot. Merlin Wilfrido Osorio López

DIRECTOR
CUNORI – USAC



ACTO QUE DEDICO A:

- DIOS:** Mi agradecimiento se dirige a Dios, quien ha bendecido mi vida y me ha dado sabiduría, entendimiento y paciencia para culminar otra meta con éxito.
- MI FAMILIA:** Jamás hubiese alcanzado esta meta sin su amor y apoyo incondicional. Gracias por estar conmigo en todo momento. En especial a mi madre **Mayra Pineda** y a mi abuela **Dorcas Aldana**, quienes me guiaron por el camino del bien y me enseñaron a que los sueños se logran con esfuerzo, dedicación y confianza en Dios.
- MI ASESOR:** **Msc. Helmuth César Catalán**, muchas gracias por compartir sus conocimientos, aprecio mucho el tiempo y apoyo brindado, la motivación proporcionada, así como el empeño mostrado en la realización de mi trabajo de graduación.
- MIS CATEDRÁTICOS:** Del **Centro Universitario de Oriente -CUNORI-**, gracias por su esfuerzo y dedicación para formar profesionales de éxito que contribuyen al desarrollo de Guatemala.
- CUNORI:** Templo del saber que contribuyó grandemente en mi formación profesional, te deseo muchos años más de éxito.

RESUMEN

En Guatemala, las empresas dedicadas a la comercialización de artículos ferreteros han cobrado auge en los últimos años, convirtiéndose en un sector importante para el desarrollo y crecimiento económico del país. No obstante, en el municipio de Zacapa la realidad es otra, las empresas ferreteras han tenido lenta evolución, lo anterior por la afectación de factores como la oferta y demanda, tecnología obsoleta, competencia y problemas financieros derivados de la deficiente administración del capital de trabajo.

En ese orden de ideas, es importante resaltar que la deficiente administración del capital de trabajo, ha generado un impacto negativo en las empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa, lo cual se refleja en el reducido número de ferreterías que operan actualmente, la falta de expansión de sus operaciones, la poca o nula automatización de sus procesos, hasta el cierre de sus establecimientos comerciales. Por lo anterior, se deduce que la causa principal que afecta el desarrollo y crecimiento de dicho sector está relacionada con problemas financieros enfocados en el capital de trabajo.

De acuerdo a la naturaleza del estudio, la investigación fue de carácter descriptivo, esto derivado a que no se realizó la manipulación de variables y únicamente se describen las propiedades y características de la muestra objeto de estudio.

El objeto de estudio se enfocó en el manejo del capital de trabajo y las causas que limitan el crecimiento financiero en las empresas ferreteras situadas en el municipio de Zacapa, las cuales se dedican a la comercialización y venta de herramientas manuales y eléctricas, pinturas, madera, cerrajería, plomería, tornillería, materiales de construcción, entre otros.

Los principales resultados y conclusiones derivados de la investigación, se describen a continuación:

La estructura del capital de trabajo es muy importante para las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, determina la manera en que se están administrando los activos y pasivos y, por consiguiente, evaluar la medida en que se está alcanzando la rentabilidad y liquidez deseada. Este capital se compone principalmente de cuentas a corto plazo, también conocidas como cuentas de capital corriente o cuentas de capital de trabajo. Si una empresa tiene suficiente capital de trabajo, no sufrirá problemas de liquidez y podrá hacer frente a los efectos negativos de la inflación y la devaluación de la moneda, que son muy perjudiciales para el capital de trabajo. En las empresas

ferreteras del municipio de Zacapa, se determinó mediante análisis de los estados financieros que el capital de trabajo es positivo, lo que evidencia fondo de maniobra positivo y liquidez empresarial.

Las empresas ferreteras del municipio de Zacapa han tenido un lento desarrollo y crecimiento económico, esto derivado de factores como la oferta y demanda, inflación, competencia con estrategias más innovadoras, tecnología obsoleta y desconocimiento que tienen los propietarios sobre la efectiva gestión y administración del capital de trabajo, lo cual se ve reflejado en la insuficiencia de fondos, baja rotación de inventarios, mala administración en las cuentas por cobrar y un prolongado ciclo de conversión de efectivo, lo cual, de seguir así con el paso del tiempo, ocasionará el cierre temporal o permanente de uno o varios establecimientos comerciales.

La ausencia de estrategias para la efectiva administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, incide directamente en la rentabilidad, liquidez, endeudamiento y gestión empresarial, pues al no existir control sobre los inventarios, desarrollo de políticas y procesos para agilizar la rotación de las cuentas por cobrar, automatización en la gestión de cuentas por pagar, análisis de la oferta y demanda así como estudio de la competencia, no se cuenta con información suficiente y competente que permita la oportuna y correcta toma de decisiones para afrontar cambios ante la disrupción del mercado.

No se aplican los conceptos del capital de trabajo como herramienta de análisis en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa para tomar decisiones adecuadas sobre el manejo de sus activos y pasivos corrientes, lo que afecta negativamente la rentabilidad y no genera los beneficios que esperan los accionistas.

PALABRAS CLAVE: administración, capital, financiero, política, proceso, objetivo.

ABSTRACT

In Guatemala, companies dedicated to the marketing of hardware items have boomed in recent years, becoming an important sector for the country's economic growth and development. However, in the municipality of Zacapa the reality is different; hardware companies have had a slow evolution due to factors such as supply and demand, obsolete technology, competition, and financial problems derived from poor working capital management.

In this order of ideas, it is important to highlight that the deficient management of working capital has generated a negative impact on the companies that make up the hardware sector in the municipality of Zacapa; This is reflected in the small number of hardware stores that currently operate, the lack of expansion of their operations, the little or no automation of their processes, until the closure of their commercial establishments. Therefore, it follows that the main cause that affects the development and growth of this sector is related to financial problems focused on working capital.

According to the nature of the study, the research was descriptive in nature, since no manipulation of variables was performed and only the properties and characteristics of the sample under study are described.

The object of the study focused on the management of working capital and the causes that limit financial growth in hardware companies located in the municipality of Zacapa, which are engaged in the marketing and sale of hand and power tools, paints, wood, locksmithing, plumbing, hardware, construction materials, among others.

The main results and conclusions derived from the research are described below:

The structure of working capital is very important for hardware companies in the municipality of Zacapa, as it determines the way in which assets and liabilities are being managed and, consequently, assesses the extent to which the desired profitability and liquidity are being achieved. This capital is composed primarily of short-term accounts, also known as current capital accounts or working capital accounts. If a company has sufficient working capital, it will not suffer liquidity problems and will be able to cope with the negative effects of inflation and currency devaluation, which are very detrimental to working capital. In the hardware companies in the municipality of Zacapa, it was determined through analysis of the financial statements that the working capital is positive, which shows positive working capital and business liquidity.

This is due to factors such as supply and demand, inflation, competition with more innovative strategies, obsolete technology, and owners' lack of knowledge about the effective management and administration of working capital, which is reflected in insufficient funds, low inventory turnover, poor management of accounts receivable, and a prolonged cash conversion cycle, which, if this continues over time, will lead to the temporary or permanent closure of one or more commercial establishments.

The absence of strategies for the effective management of working capital in hardware companies in the municipality of Zacapa has a direct impact on profitability, liquidity, indebtedness and business management, because in the absence of control over inventories, development of policies and processes to speed up the turnover of accounts receivable, automation in the management of accounts payable, analysis of supply and demand, and study of the competition, there is no sufficient and competent information to enable timely and correct decision making to address changes in the face of market disruption.

The concepts of working capital are not applied as an analysis tool in hardware companies in the municipality of Zacapa to make appropriate decisions on the management of their current assets and liabilities, which negatively affects profitability and does not generate the benefits expected by shareholders.

KEY WORDS: management, capital, financial, policy, process, objectives.

ÍNDICE GENERAL

Resumen	i
Abstract	iii
Índice general	v
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
Introducción	x

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1	Antecedentes y contexto	1
1.1.1	Antecedentes	1
1.1.2	Contexto	3
1.2	Objetivos de la investigación	4
1.2.1	Objetivo general	4
1.2.2	Objetivos específicos	4
1.3	Justificación	5
1.4	Formulación del problema	6
1.5	Sistematización del objeto de estudio	6
1.6	Identificación del objeto de estudio	6
1.7	Delimitación del problema	7
1.7.1	Delimitación temporal	7
1.7.2	Delimitación geográfica	7
1.7.3	Delimitación institucional	7
1.7.4	Delimitación personal	7
1.7.5	Delimitación teórica	8

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1	Concepción general del capital de trabajo	9
2.2	Conceptos y categorías del capital de trabajo	13
2.2.1	Definición de capital de trabajo	13
2.2.2	Administración del capital de trabajo	14
2.2.3	Fuentes del capital de trabajo	15
2.2.4	Estructura del capital de trabajo	19
2.2.5	Políticas del capital de trabajo	35
2.3	Aportes explicativos de otros autores	39
2.4	Aspectos referenciales del municipio de Zacapa	40
2.4.1	Antecedentes históricos	40
2.4.2	Localización geográfica	41
2.4.3	Sector productivo	42

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1	Diseño de la investigación	43
3.2	Tipo de investigación	43
3.3	Método	44
3.4	Estadística	45
3.5	Población y muestra	45
3.5.1	Población	45
3.5.2	Muestra	45
3.6	Instrumentos para recabar información	46
3.6.1	Instrumentos	46
3.6.2	Técnicas	46
3.6.3	Fuentes de información y estrategias de investigación	46
3.7	Variables	47

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1	Análisis cualitativo	49
4.2	Análisis cuantitativo de estados financieros	64
4.3	Análisis de las razones financieras	90
4.3.1	Análisis de las razones financieras empresa A	90
4.3.2	Análisis de las razones financieras empresa B	95
4.4	Determinación del ciclo de conversión de efectivo	100
4.4.1	Ciclo de conversión de efectivo empresa A	100
4.4.2	Ciclo de conversión de efectivo empresa B	101
4.5	Determinación del punto de equilibrio	102
4.5.1	Determinación del punto de equilibrio empresa A	102
4.5.2	Determinación del punto de equilibrio empresa B	103
4.6	Análisis comparativo de empresas del sector ferretero del municipio de Zacapa	104
CONCLUSIONES		105
RECOMENDACIONES		106
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		107
APÉNDICES		110

ÍNDICE DE TABLAS

	PÁGINA
Tabla 1. Operacionalización de variables e indicadores	48
Tabla 2. Balance general empresa A	66
Tabla 3. Estado de resultados empresa A	67
Tabla 4. Estado de flujo de efectivo empresa A	68
Tabla 5. Balance general empresa B	69
Tabla 6. Estado de resultados empresa B	70
Tabla 7. Estado de flujo de efectivo empresa B	71
Tabla 8. Análisis vertical del balance general de empresa A	72
Tabla 9. Análisis vertical del estado de resultados de empresa A	75
Tabla 10. Análisis vertical del balance general de empresa B	77
Tabla 11. Análisis vertical del estado de resultados de empresa B	79
Tabla 12. Análisis horizontal del balance general de empresa A	81
Tabla 13. Análisis horizontal del estado de resultados de empresa A	84
Tabla 14. Análisis horizontal del balance general de empresa B	86
Tabla 15. Análisis horizontal del estado de resultados de empresa B	89
Tabla 16. Razones financieras de liquidez empresa A	90
Tabla 17. Rotación de inventarios empresa A	91
Tabla 18. Rotación de cuentas por cobrar empresa A	92
Tabla 19. Rotación de cuentas por pagar empresa A	93
Tabla 20. Razón financiera de endeudamiento empresa A	93
Tabla 21. Razones de rentabilidad empresa A	94
Tabla 22. Razones financieras de liquidez empresa B	95
Tabla 23. Rotación de inventarios empresa B	96
Tabla 24. Rotación de cuentas por cobrar empresa B	97
Tabla 25. Rotación de cuentas por pagar empresa B	98
Tabla 26. Razón financiera de endeudamiento empresa B	98
Tabla 27. Razones de rentabilidad empresa B	99
Tabla 28. Ciclo de conversión de efectivo empresa A	100
Tabla 29. Ciclo de conversión de efectivo empresa B	101
Tabla 30. Determinación del punto de equilibrio empresa A	102
Tabla 31. Determinación del punto de equilibrio empresa B	103

ÍNDICE DE FIGURAS

	PÁGINA
Figura 1. Principales fuentes generadoras de ingresos en el flujo de caja	50
Figura 2. Principales fuentes generadoras de egresos en el flujo de caja	51
Figura 3. Métodos de gestión para el manejo de inventario más usados por el sector Ferretero	52
Figura 4. Factores de análisis para el otorgamiento de créditos	53
Figura 5. Estrategias aplicadas para la gestión efectiva de las cuentas por cobrar	54
Figura 6. Días de crédito establecidos para el cumplimiento de las cuentas por cobrar	55
Figura 7. Fuentes de financiamiento utilizadas en el sector ferretero	56
Figura 8. Métodos para determinar la rotación de los productos del inventario	57
Figura 9. Técnicas de control utilizadas en el sector ferretero para evitar la recurrencia de errores	58
Figura 10. Manejo de las cuentas por pagar en el sector ferretero	59
Figura 11. Días de plazo establecido para el cumplimiento de pago a proveedores	60
Figura 12. Fundamentos bajo los cuales las ferreterías solicitan financiamiento interno o externo	61
Figura 13. Cumplimiento de la empresa con sus obligaciones en tiempo y forma	62
Figura 14. Parámetros utilizados para la gestión de inventarios en el sector ferretero	63
Figura 15. Utilización de algún software para la ejecución y control de inventarios	64

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las empresas ferreteras del municipio de Zacapa afrontan grandes desafíos en la búsqueda de sus objetivos, los cuales están estrechamente relacionados con la deficiente administración del capital de trabajo, lo cual les impide desarrollar efectivamente las actividades que constituyen su objeto social y, por lo tanto, lograr la rentabilidad deseada que les permita ser más sostenibles, eficientes, productivas y competitivas, así como garantizar su existencia en el mercado en el que desarrollan sus actividades comerciales.

En ese orden de ideas, la administración del capital de trabajo es uno de los conceptos más importantes en el mundo de los negocios hoy en día, más aun considerando el contexto actual, pues para mantener el margen de liquidez necesario que permita a las empresas disponer del efectivo necesario para desarrollar con normalidad sus operaciones, hacer frente a sus obligaciones de forma oportuna y solventar cualquier situación no prevista, deberán administrar efectivamente su capital de trabajo.

Asimismo, es importante mencionar que muchos empresarios son conscientes de la importancia que representa administrar de forma efectiva el capital de trabajo para lograr el éxito deseado, sin embargo, la falta de conocimiento sobre las finanzas es el factor principal que impide la correcta administración del capital de trabajo, lo cual imposibilita a que las empresas ferreteras del municipio de Zacapa logren el crecimiento y desarrollo deseado y, por ende, muchas de ellas fracasen en su intento de convertirse en líderes en el mercado al cual dirigen sus productos.

Con la investigación realizada, se pretende aportar conocimientos que serán de gran utilidad para gerentes, comerciantes y futuros empresarios, de tal forma que se les facilite comprender la importancia y necesidad de administrar correctamente el capital de trabajo. Además, se busca que la investigación se convierta en una guía práctica que permita a las pequeñas y medianas empresas ferreteras del municipio de Zacapa, evaluar la capacidad que poseen para producir flujo de caja y tomar decisiones que generen acciones tendientes a minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad.

Por lo anterior, como objetivo general de la investigación se estableció analizar el capital de trabajo en las empresas que conforman el sector ferretero del municipio Zacapa, departamento de Zacapa, con la finalidad estudiar la estructura del capital de trabajo, los factores que afectan su efectiva administración, así como establecer las estrategias de control y manejo que ayuden al crecimiento y desarrollo de dicho sector.

En esa secuencia, el presente informe se encuentra estructurado por cuatro capítulos ordenados sistemáticamente para la mejor comprensión del lector, constituidos en un orden inductivo, al partir de la observación de fenómenos particulares para llegar a conclusiones generales.

En el capítulo uno, se desarrolla el planteamiento del problema, en el cual se exponen los antecedentes y contexto sobre el capital de trabajo, los objetivos, justificación, formulación, sistematización e identificación del objeto de estudio, así como la delimitación del problema.

En el capítulo dos, se aborda el marco teórico con el objetivo de describir los conceptos generales sobre el capital de trabajo, tales como: definición, administración, fuentes, estructura y políticas del capital de trabajo. También se incluyen los aportes explicativos de otros autores, los cuales ayudan a fundamentar y a comprender mejor el tema abordado. Por último, se incluyen los aspectos referenciales sobre el lugar en donde se llevó a cabo la investigación.

El capítulo tres, contiene la metodología desarrollada para la consecución de los objetivos establecidos, en la cual se describe el diseño y tipo de investigación, población y muestra seleccionada, así como los instrumentos utilizados para recabar información suficiente y competente para el desarrollo de la investigación.

En el capítulo cuatro, se presentan los resultados de la investigación con la información obtenida mediante la aplicación del instrumento y el análisis financiero del capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa.

Como parte final de la tesis, se desarrollan las respectivas conclusiones y recomendaciones para la efectiva administración de capital de trabajo en el sector ferretero del municipio de Zacapa. De igual forma, se incluyen las referencias bibliográficas utilizadas y los apéndices que son de gran utilidad, tal como la propuesta para la administración efectiva del capital de trabajo como alternativa para la rentabilidad financiera.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes y contexto

1.1.1 Antecedentes

Las empresas ferreteras juegan un papel muy importante para la economía de un país, son fuentes generadoras de empleo e impuestos, ofrecen gran variedad de materiales y herramientas para la construcción y mantenimientos en general. A pesar de haber un importante número de ferreterías, en su mayoría se encuentran clasificadas en micro, pequeñas y medianas empresas, estas han permanecido en el sector ferretero sin mayores crecimientos, por diversos factores, mal manejo de las finanzas, descontrol en el manejo de inventario, falta de innovación y aplicación de las nuevas tendencias comerciales y de ventas, además de la recesión económica producida hace tres años producto de la pandemia.

El crecimiento de todo comercio va a depender del buen manejo de sus recursos y el uso adecuado para su desarrollo y expansión en el sector comercial. En el caso de las ferreterías, especialmente en las ubicadas en el municipio de Zacapa, no están logrando la rentabilidad deseada y los ingresos generados solo permiten cumplir con los pagos básicos, de proveedores y personal. Este fenómeno se produce por diversas causas, todas asociadas al manejo administrativo de las ferreterías, en el caso específico se estudiará la gestión del capital de trabajo y su incidencia en la sostenibilidad y sustentabilidad de las mismas.

Ahora bien, el capital de trabajo ha existido desde la antigüedad, cuando los propietarios de mercancías realizaban transacciones comerciales con el objetivo de generar las utilidades necesarias que les permitieran continuar con el desarrollo normal de sus actividades económicas. En ese sentido, en relación al origen del capital de trabajo, García Sánchez (2017) citando a Besley y Brigham (2008) expresa que:

El término capital de trabajo tiene su origen en un viejo mercader yanqui, que cargaba su carreta con bienes y salía a los caminos a vender su mercancía. Se decía que su mercancía era su capital de trabajo, porque era lo que en realidad vendía o movía para generar sus utilidades. La carreta y el caballo eran sus activos

fijos. En general, era dueño del caballo y la carreta, los cuales eran financiados con capital contable. Pero para comprar la mercancía, solicitaba fondos prestados, que recibían el nombre de préstamos de capital de trabajo, los cuales tenía que reembolsar después de cada viaje para demostrar al banco que el crédito era sólido. Si el mercader era capaz de reembolsar el préstamo, entonces el banco le hacía otro préstamo y se decía que los bancos que seguían este procedimiento empleaban prácticas bancarias sólidas. (p. 9)

Asimismo, García Sánchez (2017) citando a Solís y Rizo (2010), refiere que el origen del capital de trabajo está estrechamente relacionado con los flujos de caja de las empresas:

Lo que da origen y necesidad del capital de trabajo, es la naturaleza no sincronizada de los flujos de caja de la empresa, esta situación tiene lugar debido a que los flujos de caja provenientes de los pasivos corrientes (pagos realizados) son más predecibles que aquellos que se encuentran relacionados con las entradas futuras a caja, pues resulta difícil predecir con seguridad la fecha en que los activos como las cuentas por cobrar y los inventarios que constituyen rubros a corto plazo se convertirán en efectivo. Esto demuestra que mientras más predecibles sean las entradas a caja menor será el nivel de capital de trabajo que necesitará la empresa para sus operaciones. La incapacidad que poseen la mayoría de las empresas para igualar las entradas y los desembolsos de caja hacen necesario mantener fuentes de entradas de caja (activos corrientes) que permitan cubrir ampliamente los pasivos corrientes. (p. 9-10)

En ese orden de ideas, es importante resaltar que el capital de trabajo ha existido siempre, desde que las personas en la antigüedad organizaban y administraban sus recursos para luego destinarlos a la venta, con el único fin de obtener los ingresos suficientes para continuar con el desarrollo normal de sus actividades comerciales. No obstante, en ocasiones era necesario recurrir a fuentes de financiamiento externo para adquirir las mercancías necesarias para el desarrollo de sus operaciones diarias, las cuales constituían su actividad económica.

En definitiva, el objetivo principal de la administración del capital de trabajo siempre ha sido manejar efectivamente los activos y pasivos de una empresa, de tal forma que se logre mantener un nivel aceptable de este. Sin embargo, la deficiente administración del capital de trabajo se ha convertido en uno de los principales problemas que ha afectado el desarrollo y crecimiento de las empresas.

1.1.2 Contexto

Como bien se sabe, uno de los factores primordiales para lograr el éxito empresarial es administrar efectivamente las finanzas en el corto plazo, esencialmente lo referente al capital de trabajo, el cual está conformado por los activos corrientes que posee una organización para financiar el desarrollo de sus operaciones, tales como el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios.

En ese sentido, es importante mencionar que las empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa han experimentado un lento crecimiento durante los últimos años, lo cual se ve reflejado en el reducido número de ferreterías que operan actualmente. Por lo anterior, se deduce que factores como la oferta y demanda, la competencia, falta de automatización en los procesos y la deficiente administración del capital de trabajo son la causa principal que afectan el desarrollo y crecimiento de las empresas ferreteras.

Por lo anterior, con el objetivo de conocer sobre el origen y desarrollo de las empresas ferreteras en el municipio de Zacapa, así como comprender las causas que han contribuido a que este sector no logre el crecimiento esperado, se llevó a cabo una investigación exploratoria a través de entrevistas con propietarios de ferreterías y con las personas más aledañas del municipio, lo cual ayudó a recabar información que evidencia que la administración del capital de trabajo es el factor principal que incide a que este problema siga prevaleciendo con el paso del tiempo.

Por lo consiguiente, se determinó que, hasta el año de 1960 no existían ferreterías en el municipio de Zacapa, algunos artículos como clavos, martillos, cuchillas y sierras se vendían en tiendas de barrio. Fue hasta la década de 1970, cuando se establece la primera empresa ferretera en Zacapa, fundada por la familia Quinto, quienes tuvieron la visión de constituir este tipo de empresa, al ver que muchos pobladores viajaban a la ciudad capital de Guatemala para adquirir artículos ferreteros que no encontraban en las tiendas de su localidad.

Según habitantes del referido municipio, con el transcurso del tiempo surgieron diversos negocios dedicados a la comercialización de artículos ferreteros, sin embargo, han sido pocos los establecimientos que han logrado mantenerse activos hasta hoy en día, pues según afirmación de quienes fueron propietarios de empresas ferreteras, indican que la falta de conocimiento y mala administración de las finanzas fueron el motivo principal que incidió en la quiebra de sus negocios. Según palabras de Alejandro Quinto, propietario de Ferretería Los Quinto, la más antigua del municipio de Zacapa, comenta que en el segundo año de operaciones se vieron obligados al cierre

temporal de su negocio, originado por problemas de liquidez, lo cual les impidió seguir financiando sus actividades de operación y cumplir a cabalidad con sus obligaciones inmediatas. Las causas principales del cese de sus actividades fueron: mala gestión de las cuentas por cobrar, el periodo promedio de las cuentas por pagar era inferior al periodo promedio de cobro, insuficiencia de liquidez para comprar inventarios, realizar pago a empleados y proveedores.

En resumen, se determinó que muchas empresas ferreteras en el municipio de Zacapa no han logrado el éxito deseado derivado de una deficiente administración del capital de trabajo, lo cual se evidencia en la insuficiencia de fondos, baja rotación de inventarios, mala administración en las cuentas por cobrar y un prolongado ciclo de conversión de efectivo que afrontan dichas empresas. Es importante mencionar que, si la deficiencia en la administración del capital de trabajo persiste con el paso del tiempo, gran parte de las empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa, no lograrán el crecimiento y la expansión deseada y se verán obligadas al cierre de sus establecimientos comerciales.

Lo anterior es alarmante ya que no afecta solamente a los propietarios ante el cierre de sus empresas, también perjudica al Estado al dejar de recibir ingresos a través de los impuestos que pagan las empresas, de igual forma impacta negativamente la economía al verse afectado el consumo, la inversión y el empleo.

1.2 Objetivos de la investigación

1.2.1 Objetivo general

Analizar la gestión del capital de trabajo en el sector ferretero del Municipio Zacapa, departamento de Zacapa, Guatemala.

1.2.2 Objetivos específicos

1. Examinar la estructura del capital de trabajo de las empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa.
2. Evaluar los factores que afectan el capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa.

3. Establecer las estrategias de control y manejo del capital de trabajo para el crecimiento del sector ferretero en el municipio de Zacapa.

1.3 Justificación

Las empresas ferreteras han cobrado auge en los últimos años, convirtiéndose en un sector importante para la economía del país, ganando participación en el mercado guatemalteco, ofreciendo un portafolio amplio de accesorios y herramientas para la construcción y remodelación, contribuyendo de esta manera al desarrollo y crecimiento económico del país. No obstante, en el municipio de Zacapa la realidad es otra, las empresas ferreteras han tenido un lento desarrollo y crecimiento, no han logrado ampliar el tamaño de sus operaciones en el mercado en que operan, lo anterior derivado de problemas financieros.

Es ese orden de ideas, es necesario subrayar que el estudio sobre la administración del capital de trabajo es de gran importancia hoy en día, permite que las empresas determinen mediante análisis financiero, si los activos y pasivos se están administrando efectivamente y, por lo tanto, se está generando la liquidez necesaria para el desarrollo normal de las operaciones y el cumplimiento oportuno de las obligaciones en el corto plazo. Asimismo, conviene resaltar que el crecimiento es primordial para la supervivencia de las empresas a largo plazo, lo cual es posible lograr mediante la efectiva administración del capital de trabajo.

Por consiguiente, fue necesario e importante llevar a cabo una investigación en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, con el objetivo de determinar la manera en que se administra el capital de trabajo y lograr mediante una propuesta de mejora, que las empresas pertenecientes a dicho sector sean rentables, sostenibles, eficientes, productivas, competitivas y exitosas.

Desde la perspectiva más general y consciente de la importancia que representa el capital de trabajo hoy en día, lo sustancial de la presente investigación, es el aporte de conocimientos, lo que será de gran utilidad a comerciantes, gerentes y futuros empresarios para enriquecer sus conocimientos en el área financiera, contribuyendo a tener una visión más amplia sobre la administración del capital de trabajo. Además, se abordaron de forma sistemática y lógica, los conceptos teóricos y prácticos sobre el capital de trabajo, con la finalidad de brindar a las pequeñas y medianas empresas ferreteras del municipio de Zacapa, una guía amplia que permita asimilar y aplicar fácilmente los conocimientos relacionados al tema mencionado con anterioridad, lo que resultará de gran ayuda para futuras investigaciones.

Para finalizar, otro aspecto que se consideró para realizar la presente investigación es que, en el municipio de Zacapa, no se ha realizado ningún estudio sobre la administración del capital de trabajo en empresas ferreteras, siendo imprescindible en el campo de la administración financiera, que se realicen este tipo de investigaciones.

1.4 Formulación del problema

¿Cuál es el manejo financiero del capital de trabajo en las empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa?

1.5 Sistematización del objeto de estudio

A partir de la formulación del problema central objeto de estudio, se plantearon las siguientes preguntas auxiliares que permitieron su abordaje sistemático:

1. ¿Cuáles son las estrategias administrativas para el manejo de los elementos del capital de trabajo de las empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa?
2. ¿Qué medidas financieras son aplicadas para el manejo del capital de trabajo de las empresas ferreteras del municipio de Zacapa?

1.6 Identificación del objeto de estudio

En la investigación realizada, el objeto de estudio se enfocó en el manejo del capital de trabajo y las causas que limitan el crecimiento financiero, en las empresas ferreteras situadas en el municipio de Zacapa, las cuales se dedican a la comercialización y venta de herramientas manuales y eléctricas, pinturas, madera, cerrajería, plomería, tornillería, materiales de construcción, entre otros.

1.7 Delimitación del problema

Para dar cumplimiento a los objetivos establecidos en la investigación, se tomó como referencia el sector ferretero en el municipio de Zacapa, perteneciente al departamento de Zacapa. A continuación, se especifican las delimitaciones del estudio:

1.7.1 Delimitación temporal

La fase de trabajo de campo y el análisis respectivo de la información, se desarrolló en un período de tres meses. Es importante aclarar que, a pesar de ser una investigación de actualidad, la información que se tomó como referencia, corresponde a las prácticas de administración del capital de trabajo realizadas durante el año 2021 en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa sujetas a evaluación. Asimismo, es oportuno resaltar que, para fines de comparación, se tomó la información correspondiente a las operaciones realizadas en el año 2020.

1.7.2 Delimitación geográfica

La investigación se realizó en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa.

1.7.3 Delimitación institucional

Con el propósito de proteger la identidad de las empresas que fueron objeto de estudio, se denominan de la siguiente forma:

- Empresa A
- Empresa B

1.7.4 Delimitación personal

Para la realización de la investigación y con el propósito de obtener información clave en las empresas que serán objeto de estudio, se entrevistó a los propietarios, el contador general y demás personas relacionadas con la administración del capital de trabajo.

1.7.5 Delimitación teórica

La investigación se centró en las variables del capital de trabajo con el fin de que el lector tenga una mejor comprensión del tema que se investigó. La información se organizó de forma lógica, ordenada y deductiva. En ese sentido, Ruedas Reynoza (2018) citando a Anaya (2011) sobre el capital de trabajo indica que:

Este se refiere al total de activos corrientes, tales como efectivo, inversiones temporales, cuentas por cobrar comerciales e inventarios, es decir, el total de los recursos corrientes que la empresa tiene para desarrollar normalmente sus operaciones, en un momento determinado. Para poder operar, la empresa necesita recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades y tener el funcionamiento óptimo de la empresa. (p. 18)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

El marco teórico se estructura con el objetivo de enlistar los temas que serán objeto de desarrollo y, por lo tanto, contribuyen a la resolución del problema sujeto a investigación, al servir de fundamentación a la explicación del mismo y generar nuevos conocimientos. Tal como afirma Piloña Ortiz (2015), el marco teórico se define como:

Es el marco de referencia para analizar el problema de investigación, relacionado con lo que otros autores han planteado. Ayuda a situar y precisar la descripción del problema. Sirve para expresar proposiciones teóricas generales para aclarar, juzgar e interpretar el problema. (p. 264)

2.1 Concepción general del capital de trabajo

El capital de trabajo es un tema que ha cobrado auge en los últimos años, permite que las empresas evalúen su capacidad para generar flujo de caja, es decir, la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones y el desarrollo efectivo de sus operaciones. Es importante destacar que ante el reto de asegurar la permanencia y el éxito en el mercado en que desarrollan sus actividades, las organizaciones buscan un mejoramiento continuo, lo cual es posible lograr mediante la administración efectiva del capital de trabajo.

En ese orden, Sotz Curruchiche (2018) realizó una investigación intitulada “Administración del capital de trabajo, a través del análisis del ciclo de conversión de efectivo, en el sector de ferreterías, del municipio de San Juan Comalapa, departamento de Chimaltenango”, la cual fue presentada en la Universidad de San Carlos de Guatemala, para optar el grado de Maestra en Ciencias. Su objetivo fue desarrollar la propuesta de un modelo para la administración del capital de trabajo con base en el análisis de los estados financieros, el ciclo de conversión de efectivo y las razones financieras, que permitiera la determinación de estrategias eficientes para lograr niveles óptimos en los activos y pasivos corrientes, lo anterior derivado de la insuficiencia de liquidez en las empresas ferreteras ubicadas en el municipio de San Juan Comalapa.

Como resultado del estudio, la investigadora concluye que, a través del desarrollo e implementación de estrategias para la administración del capital de trabajo con base en el análisis de los estados financieros, el ciclo de conversión de efectivo y las razones financieras, se logró establecer niveles óptimos de activos y pasivos corrientes, mejorar la liquidez y desarrollar mejores resultados financieros en las empresas objeto de estudio. Asimismo, determinó que el problema de liquidez en las empresas es generado al no lograr un eficaz ciclo de conversión de efectivo, lo cual es causado por la lenta rotación de los inventarios y por no hacer efectivas las cuentas por cobrar en el menor tiempo posible.

De tal suerte, García Sánchez (2017) realizó una investigación titulada “Análisis financiero del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad en la industria avícola de pollo beneficiado en Guatemala”, la cual fue presentada en la Universidad de San Carlos de Guatemala, para optar el grado de Maestra en Ciencias. El objetivo general de tal estudio consistió en evaluar la gestión financiera de las cuentas que integran el capital de trabajo en la industria avícola y establecer su relación con la rentabilidad. El desarrollo de la investigación se fundamentó en la importancia que tiene la evaluación financiera del capital de trabajo en la industria avícola de pollo beneficiado, pues derivado de una eficiente administración de los flujos de efectivo, se puede garantizar la sobrevivencia y continuidad de toda empresa, así como lograr oportunidades de inversión que expandan los horizontes de la industria.

Mediante el estudio, la autora comprobó que una gestión financiera eficiente del capital de trabajo incide de manera positiva en la rentabilidad de la industria, mediante la aplicación de las herramientas de evaluación financiera en el ciclo de conversión de efectivo, razones de liquidez, razones de actividad, razones de endeudamiento y análisis de rentabilidad.

La investigación de Ajcalón Cuj (2013), intitulada “Análisis de la administración del capital de trabajo en empresas distribuidoras de productos plásticos en Guatemala”, presentada en la Universidad de San Carlos de Guatemala, para optar el grado de Maestro en Ciencias, planteó como objetivo general desarrollar una propuesta para la administración del capital de trabajo a través del análisis de razones o indicadores financieros, flujo de efectivo y el ciclo de conversión de efectivo, que permitiera la formulación de políticas claras y eficientes, así como la determinación de la suficiencia del capital de trabajo. El motivo que dio origen a la investigación se debe a los riesgos que afrontan las empresas distribuidoras de plásticos en Guatemala, los cuales amenazan su subsistencia, por lo que fue necesario buscar alternativas de administración financiera que promuevan la estabilidad, crecimiento y rentabilidad para satisfacer las exigencias de los inversionistas en dichas empresas.

Como resultado del desarrollo de la investigación, el autor concluye que la propuesta de políticas para la administración del capital de trabajo a través del análisis de razones o indicadores financieros, flujo de efectivo y el ciclo de conversión de efectivo, permitió el incremento en los resultados de operación antes de impuestos, logrando un incremento en el margen de ganancia y, por ende, mejorando la situación de la administración del capital de trabajo y los resultados de operación.

Según Ruedas Reynoza (2018), su investigación titulada “Evaluación de la administración del capital de trabajo para determinar el equilibrio entre rentabilidad y liquidez en las empresas de monitoreo y gestión de vehículos en la ciudad de Guatemala”, presentada en la Universidad de San Carlos de Guatemala, para optar el grado de Maestro en Ciencias, definió como objetivo establecer el equilibrio entre la rentabilidad y la liquidez para que las empresas objeto de estudio puedan ser rentables y pagar sus deudas a corto plazo. La justificación para el desarrollo de tal investigación se derivó de los problemas de liquidez para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo que han experimentado las empresas de monitoreo y gestión de vehículos en la ciudad de Guatemala.

Derivado de la evaluación de la administración del capital de trabajo, el autor concluye que fue posible establecer un adecuado equilibrio entre la rentabilidad y la liquidez en las empresas del sector de monitoreo y gestión de vehículos en la ciudad de Guatemala. Asimismo, determinó que, mediante la implementación de las estrategias planteadas sobre la base de los resultados obtenidos, se mejorará la liquidez y rentabilidad de las empresas sujetas a evaluación, pues los índices de rotación de las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, tendrán una mejora significativa.

Por su parte, Ramírez Castellón (2016) desarrolló su investigación titulada “Administración del capital de trabajo a través del ciclo de conversión de efectivo, en empresas que se dedican a la comercialización de acumuladores en Guatemala”, presentada en la Universidad de San Carlos de Guatemala, para optar el grado académico de Maestro en Ciencias. El objetivo general de la investigación anteriormente mencionada consistió en realizar un análisis de la situación de la administración del capital de trabajo por medio de herramientas de análisis financiero tales como el análisis horizontal, análisis vertical, razones financieras y el ciclo de conversión de efectivo; asimismo, proponer y evaluar estrategias para mejorar la eficiencia de la administración del capital de trabajo.

Es necesario mencionar que la justificación de la investigación se fundamentó en la importancia que representa la correcta administración financiera en las empresas comercializadoras de acumuladores, para el uso eficiente de los recursos y el logro de los objetivos organizacionales, así como para prevenir y detectar problemas en los diferentes rubros de las actividades de corto plazo.

Como resultado de la investigación, el investigador concluye que a través de la aplicación de herramientas de análisis financiero y el ciclo de conversión de efectivo, fue posible establecer la situación de la liquidez, el control de los flujos de efectivo y la detección de las necesidades de financiamiento de las empresas sujetas a investigación. Asimismo, concluye que, mediante análisis financiero, se logró detectar que una de las empresas presenta problemas de liquidez derivados de una baja rotación en inventarios y cuentas por cobrar, lo cual afecta negativamente su flujo de efectivo.

Por último, Méndez (2015), realizó su investigación intitulada “Administración del capital de trabajo en una empresa privada de distribución de energía eléctrica ubicada en el área rural del occidente de Guatemala”, presentada en la Universidad de San Carlos de Guatemala, para optar el grado académico de Maestra en Ciencias. Como objetivo general estableció evaluar la correcta administración del capital de trabajo en la empresa privada de energía eléctrica. En ese orden, es necesario hacer énfasis en que el motivo que llevó a la autora a realizar tal investigación surge del problema de liquidez que enfrenta la empresa privada de distribución eléctrica, lo cual impide el cumplimiento efectivo de sus obligaciones a corto plazo.

Derivado de la investigación realizada, la investigadora comprobó que la adecuada aplicación de las políticas de cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, ayuda en la correcta administración del capital de trabajo. Asimismo, concluye que la generación de flujos de efectivo de la empresa distribuidora de electricidad se origina principalmente de la recuperación de sus cuentas por cobrar, razón por la cual las estrategias que se deben implementar deben estar orientadas a agilizar la rotación de las cuentas por cobrar.

Para finalizar, queda demostrado el auge que ha venido cobrando el capital de trabajo con el paso del tiempo, la mayoría de empresarios se han preocupado por conocer más sobre este tema, con el fin de evaluar y mejorar su capacidad para producir el flujo de caja necesario que permita alcanzar la rentabilidad deseada. También, es necesario resaltar que ningún estudio ha tenido enfoque en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, por lo cual, esta investigación se dirigió a dicho sector con el fin de ayudar a la efectiva administración del capital de trabajo.

2.2 Conceptos y categorías del capital de trabajo

2.2.1 Definición de capital de trabajo

Toda empresa independientemente de su tamaño o actividad económica, requiere de capital de trabajo para el desarrollo normal de sus operaciones, el cumplimiento de sus obligaciones, así como lograr el éxito deseado. La importancia del capital de trabajo es indudable, tal como expresan Ross et al. (2010):

El término capital de trabajo se refiere a los activos de corto plazo de una empresa, como el inventario, y a los pasivos de corto plazo, como dinero adeudado a los proveedores. La administración del capital de trabajo es una actividad cotidiana que le garantiza a la empresa suficientes recursos para seguir adelante con sus operaciones y evitar costosas interrupciones. (p. 4)

Asimismo, en relación al capital de trabajo, hay dos conceptos que es necesario diferenciar y entender, siendo estos el capital de trabajo neto y capital de trabajo bruto. En ese sentido, Van Horne y Wachowicz (2010) afirman que:

Existen dos conceptos importantes de capital de trabajo: capital de trabajo neto y capital de trabajo bruto. Cuando los contadores usan el término capital de trabajo, en general se refieren al capital de trabajo neto, que es la diferencia de dinero entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Esta es una medida del grado en el que la empresa está protegida contra los problemas de liquidez. Sin embargo, desde un punto de vista administrativo, tiene poco sentido hablar de intentar manejar activamente una diferencia neta entre los activos y los pasivos corrientes, en particular cuando esa diferencia cambia de manera continua.

Por otro lado, los analistas financieros, cuando hablan de capital de trabajo, se refieren a activos corrientes. Por lo tanto, su atención está en el capital de trabajo bruto. Puesto que tiene sentido para los directores financieros participar en la tarea de proveer la cantidad correcta de activos corrientes para la empresa en todo momento. (p. 206)

En definitiva, para que una empresa pueda desarrollar con normalidad todas aquellas actividades que constituyen su objeto social, requieren de capital de trabajo, el cual está conformado por los activos corrientes con que dispone una empresa después de restar los pasivos corrientes. Por lo anterior, para obtener un capital de trabajo positivo, es necesaria la efectiva administración de las cuentas corrientes de una empresa, lo cual es fundamental para generar la liquidez necesaria que permita el cumplimiento oportuno de sus obligaciones y cubrir sus necesidades de insumos, mano de obra, pago de nómina, etc.

2.2.2 Administración del capital de trabajo

En realidad, muchas veces se desea el crecimiento y éxito empresarial, sin embargo, se desconocen ciertos aspectos claves e importantes para alcanzarlo, siendo uno de estos, el conocimiento sobre la efectiva administración del capital de trabajo. Tal como afirman Gitman y Zutter (2012):

La importancia de una administración eficiente del capital de trabajo es incuestionable, ya que la viabilidad de las operaciones de la empresa depende de la capacidad del gerente financiero para administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. La meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía. (p. 543)

Por consecuencia, las empresas mercantiles de cualquier naturaleza, buscan primordialmente la generación y acumulación de utilidades que permitan garantizar su existencia y desarrollo dentro del mercado en que se desenvuelven. Para lograr lo anterior, es fundamental una correcta administración del capital de trabajo, tal como lo indican Bodie y Merton (1999):

Con la administración eficiente del capital de trabajo se busca fundamentalmente minimizar la inversión en activos que no producen utilidades, como las cuentas por cobrar y los inventarios, y maximizar el crédito “gratuito”, como los prepagos de los clientes, los sueldos acumulados y las cuentas por pagar. Estas tres fuentes de fondos son gratuitas en el sentido de que normalmente no cobran intereses explícitos. (p.427)

Por su parte, Wild et al. (2007), mencionan que: “La administración del capital de trabajo implica el financiamiento y la administración de los activos corrientes de la empresa” (p.133).

En definitiva, la administración eficiente de los activos es uno de los conceptos más importantes en el mundo de los negocios hoy en día, más aún, considerando el contexto actual, pues para mantener el margen de liquidez necesario que permita a las empresas tener el efectivo suficiente para hacer frente a sus obligaciones de forma oportuna, deberán administrar eficientemente los activos. Es necesario resaltar que las actividades empresariales están encaminadas a lograr un adecuado flujo de efectivo que permita, entre otras cosas, financiar las actividades de operación, invertir para lograr la expansión de sus operaciones y retribuir a los socios el rendimiento deseado. Para lograr lo anterior, es necesaria la correcta administración de los activos y pasivos corrientes.

2.2.3 Fuentes del capital de trabajo

Como se ha mencionado en párrafos anteriores, el capital de trabajo está constituido por los recursos que una empresa necesita de forma inmediata para el desarrollo normal de sus actividades, los cuales pueden ser generados mediante la ejecución efectiva de sus actividades de operación o por medio de financiamiento con instituciones bancarias, proveedores o acreedores.

En este apartado, por ser un tema más complejo, se abordarán únicamente las fuentes de financiamiento externas a corto plazo.

a. Financiamiento a corto plazo del capital de trabajo

Si bien es cierto, lo más saludable es que una empresa financie sus operaciones a través de los recursos generados por la explotación de su actividad económica, sin embargo, la realidad es otra y muchas veces no logran generar la liquidez necesaria para cumplir a cabalidad sus obligaciones a corto plazo. Por lo anterior, muchas empresas recurren al financiamiento a corto plazo para disponer de capital de trabajo que les permita seguir desarrollando sus operaciones de forma continua y normal. En ese sentido, de acuerdo con Córdoba Padilla (2012) citando a Sánchez (2004) refiere que:

Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo; es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la

adquisición de bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones. (p. 308)

En ese orden de ideas, es necesario resaltar que las empresas pueden obtener fuentes de financiamiento a corto plazo de dos formas, sin garantías específicas y con garantías específicas, las cuales se describen a continuación.

i. Fuentes de financiamiento sin garantías específicas

Al hablar de fuentes de financiamiento sin garantías específicas, se hace referencia a los instrumentos que las empresas utilizan para obtener fondos sin verse en la obligación de comprometer sus activos fijos como garantía. En palabras de Córdoba Padilla (2012), entre las fuentes de financiamiento sin garantías específicas están:

- Cuentas por pagar: es la principal fuente de financiación a corto plazo con que cuentan las empresas y corresponden a los créditos que le otorgan los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. En esta operación comercial, el cliente acepta la mercancía y conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, que establecen en la factura del proveedor, usualmente sin la firma de un documento de cobro.
- Pasivos acumulados: es la segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa, estos pasivos acumulados son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios.
- Línea de crédito: corresponde a un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario, en el que se indica el crédito máximo, que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.
- Documentos negociables: consiste en una fuente de financiación a corto plazo sin garantías a corto plazo, que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables.

- Anticipo de clientes: donde los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.
- Préstamos privados: las empresas pueden obtener préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas para resolver dificultades temporales. (p. 233)

En resumen, para disponer de capital de trabajo, las empresas recurren a las diversas fuentes de financiamiento externo que existen hoy en día, las cuales ayudan a resolver en el corto plazo, los problemas de liquidez que enfrentan para cubrir sus necesidades de compra de materia prima, embalajes, pago de nómina y proveedores, gastos de mantenimiento, promoción y ventas, entre otros. La ventaja de esta modalidad para obtener financiamiento es que no se comprometen los activos fijos de la empresa como medio de garantía. Es necesario aclarar que, en los pasivos acumulados, al hacer referencia a los salarios no pagados, aunque los empleados hayan prestado el servicio; esto alude a que el periodo de nómina cae después de la fecha de informe. En ningún caso es recomendable la retención del pago de salario a los empleados.

ii. Fuentes de financiamiento a corto plazo con garantías específicas

Dentro de las formas que existen para financiar el capital de trabajo, también se encuentran las fuentes de financiamiento con garantías específicas, mediante las cuales se comprometen como garantía los activos con que dispone la empresa, a cambio de obtener los recursos suficientes para financiar sus actividades de operación y los compromisos a corto plazo. Desde el punto de vista de Córdoba Padilla (2012), refiere que:

En estos casos, el prestamista exige a la empresa una garantía colateral que generalmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario, así:

- Financiación con cuentas por cobrar: el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica, ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía o la venta de las cuentas por cobrar. La pignoración de cuentas por cobrar o cesión de las cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho que, el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar, sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.

- Factorización de cuentas por cobrar (factoring): es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que este realice la cobranza a cuenta y representación del cliente.
- Financiación con inventario: son créditos por una institución de préstamo a la empresa, que se garantizan por los inventarios, usado generalmente cuando esta representa un riesgo relativamente alto.
- Gravamen abierto: en este caso se proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario, no obstante, el prestatario tendrá la opción de vender los inventarios, y de tal forma, el valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo.
- Recibos de fideicomiso: es un instrumento que permite que los bienes se mantengan en fideicomiso para el prestamista, el cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Estos pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.
- Recibos de almacenamiento: es otra manera de usar el inventario como garantía colateral, que consiste en un convenio en virtud del cual el prestamista emplea una tercera parte para ejercer el control sobre el inventario del prestatario y para poder actuar como agente del prestamista.
- Garantía de acciones y bonos: en este caso las acciones y bonos emitidos al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo, donde el prestamista está interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y precio estable en el mercado.
- Préstamos con codeudor: se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo, donde si el prestatario no cumple el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

- Papeles comerciales: esta fuente de financiamiento a corto plazo consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- Sobregiros: el sobregiro bancario es una modalidad de desembolsos inmediatos sin mayores trámites, tal como un adelanto en cuenta corriente. Es usado solo como red de última instancia, para cubrir eventuales imprevistos en las cobranzas y pagos de la empresa.
- Préstamos bancarios a corto plazo: consiste en un préstamo otorgado por el banco con garantía, que la empresa utilizará cuando consideren necesario. Para acceder a este préstamo, la empresa presenta en la institución bancaria donde opera, una serie de requisitos. (p. 234-235)

En síntesis, existen situaciones en que las empresas necesitan recursos para el desarrollo de sus operaciones, pero no cuentan con el capital necesario; es en este preciso momento cuando recurrir a las fuentes de financiamiento externo es la solución más viable. No obstante, esta modalidad de fuentes de financiamiento presenta desventajas, ya que es necesario contar con un aval o garantía, el cual muchas veces tiene un valor más alto del que se está solicitando en calidad de préstamo, y existe el riesgo de que, al no cumplir con lo establecido en el contrato, la institución financiera haga efectiva la garantía.

2.2.4 Estructura del capital de trabajo

a. Administración de las cuentas de activo corriente

La administración eficiente de los activos corrientes es uno de los conceptos más importantes hoy en día, más aún, considerando el contexto actual en el que operan las empresas, en el que deben de estar preparadas ante cualquier cambio sorpresivo y, por lo tanto, no tengan problemas para generar la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones de forma oportuna. En esta sección se tratará sobre la administración de las cuentas de activo corriente que integran el capital de trabajo, siendo estas el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

i. Administración del efectivo

La administración del efectivo es de suma importancia en las empresas para mantener un nivel adecuado de liquidez, que permita el cumplimiento de las obligaciones de pago. El efectivo hace referencia al dinero en billetes o monedas con que dispone una empresa, tal como lo expresa Córdoba Padilla (2012) citando a Redondo (2007):

Se denomina efectivo a las monedas de metal o a los billetes de uso corriente, los saldos en las cuentas bancarias y aquellos otros medios o instrumentos de cambio, tales como cheques a favor de la empresa, giros postales telegráficos o bancarios, fondos de caja de cualquier tipo, las monedas extranjeras, las monedas de metales preciosos como el oro, plata, etc. (p.192)

En ese sentido, es necesario mencionar que el efectivo es el activo corriente más líquido que posee una empresa, conformado por dinero en curso legal, cuentas bancarias, cheques, etc., el cual es indispensable para que una empresa haga frente a las obligaciones inmediatas.

- Ciclo de conversión del efectivo

El ciclo de conversión del efectivo se ha convertido en una herramienta útil para la evaluación financiera de las empresas, ayuda a medir el tiempo en que los bienes y las inversiones se convierten en efectivo. De acuerdo con Gitman y Zutter (2012):

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

Dicho de otra forma, al hablar de ciclo de conversión del efectivo, se hace referencia al plazo de tiempo transcurrido desde que la empresa hace el desembolso para la adquisición de materias primas, pasando por el proceso de producción, hasta que las cuentas por cobrar generadas por la venta del producto terminado se conviertan en efectivo. El ciclo de efectivo es muy importante, pues de este depende que la empresa cuente en el corto plazo, con los recursos económicos necesarios para el desarrollo eficiente de sus actividades.

Algo que es importante subrayar, es que entre menor sea el tiempo en que la empresa logre convertir las inversiones a efectivo, mayor será el capital con que disponga en el corto plazo, no obstante; si la empresa demora demasiado tiempo para recuperar el efectivo, tendrá problemas de liquidez y no tendrá la capacidad para cubrir los gastos corrientes.

- Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo

Siendo la administración del efectivo una actividad principal y trascendental para cualquier empresa, es importante llevar a cabo estrategias que permitan reducir el ciclo de efectivo y de ese modo, descartar riesgos de liquidez que impidan el cumplimiento oportuno de las obligaciones. Dicho de otra forma, Gitman y Zutter (2012) afirman que las siguientes estrategias son efectivas para una correcta administración del ciclo de efectivo:

1. Hacer una rotación del inventario tan rápido como sea posible, sin desabastos que ocasionen pérdida de ventas.
2. Cobrar las cuentas por cobrar tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas.
3. Controlar los tiempos de envío por correo, procesamiento y compensación, para reducirlos al cobrar a los clientes y aumentarlos al pagar a los proveedores.
4. Pagar las cuentas pendientes lo más lentamente posible, sin perjudicar la clasificación de crédito de la empresa. (p. 551)

De lo anterior, se puede concluir que la correcta administración del efectivo tiene repercusiones positivas en la rentabilidad de la empresa y en su relación con clientes y proveedores, ya que, mediante la implementación de estrategias efectivas, es posible agilizar la rotación de los inventarios y las cuentas por cobrar, así como aplazar las cuentas por pagar, sin que estas afecten el nivel de ventas ni dañen la posición crediticia de la empresa.

- Motivos para tener efectivo

Disponer de efectivo es de suma importancia para cualquier empresa, ya sea para hacer frente a las obligaciones que surgen en el curso normal de las operaciones, solventar cualquier imprevisto o

emergencia o bien, aprovechar oportunidades de compra o inversión que sea de interés para la entidad. Con respecto a lo anterior, Van Horne y Wachowicz (2010) afirman:

John Maynard Keynes sugirió tres razones para que los individuos tuvieran efectivo. Keynes denominó estos motivos como transaccionales, especulativos y precautorios. Si dejamos de referirnos a los individuos, podemos usar estas tres categorías para describir los motivos para tener efectivo en las corporaciones.

1. Motivo transaccional: para cumplir con los pagos, como compras, salarios, impuestos y dividendos, que surgen diariamente en el curso de los negocios.
2. Motivo especulativo: para aprovechar las oportunidades temporales, como una baja repentina en el precio de la materia prima.
3. Motivo precautorio: para mantener una reserva y poder cumplir con necesidades de efectivo inesperadas. Cuanto más predecibles son los flujos de entrada y salida de efectivo para una empresa, menos efectivo se necesita tener como medida de precaución. La posibilidad de obtener préstamos con rapidez para satisfacer salidas de efectivo emergentes también reduce la necesidad de este tipo de saldo en efectivo. (p. 222)

En definitiva, el efectivo es un elemento indispensable en toda empresa, no disponer de él o administrarlo indebidamente en un entorno tan dinámico y cambiante, es una de las principales razones por las que muchas empresas fracasan. El efectivo es necesario para cumplir con las obligaciones en el corto plazo y con aquellas otras que no estaban previstas, por lo cual entre más predecibles sean los flujos de entrada y salida, mejor será para las empresas el mantener los niveles óptimos de efectivo.

ii. Administración de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan un factor importante para cualquier empresa, pues ante el objetivo de incrementar el volumen de ventas, conservar los clientes y obtener ingresos que les permitan desarrollar sus operaciones con normalidad, conceden créditos a sus clientes. En la opinión de Granados (2015), expresa que: “El saldo de esta cuenta representa el total de las deudas por cobrar a los clientes de la empresa” (p. 12).

En ese mismo sentido, en palabras de Córdoba Padilla (2012) citando a Gómez (2002), refiere que:

Las empresas ofrecen créditos a sus clientes con el propósito de incrementar sus ventas, lo que implica, establecer condiciones acordes con el sector donde opera y las características de los clientes. Estas ventas a crédito son las que originan las cuentas por cobrar, para lo cual se requiere una gestión adecuada. (p. 203)

De lo anterior, se puede deducir que las cuentas por cobrar representan uno de los activos más significativos para cualquier empresa, constituyen todas las ventas al crédito que se otorgan a los clientes por un plazo menor a un año y que se espera hacer efectivo finalizado el tiempo acordado. Mediante las cuentas por cobrar, la empresa no solamente ayuda a financiar la actividad económica de los clientes, también logra el volumen de ventas necesario para alcanzar la rentabilidad deseada.

- Técnicas para el otorgamiento de créditos

No solo las entidades financieras se enfrentan al proceso de otorgar créditos, también las empresas comerciales lo realizan a través de las ventas, para lo cual se valen de técnicas que les ayuden a evaluar criterios para determinar qué tan viable y seguro es conceder crédito a un cliente sin que implique un incremento del riesgo para la empresa. En consecuencia, Gitman y Zutter (2012) sostienen:

La selección para el otorgamiento de crédito consiste en la aplicación de técnicas con la finalidad de determinar qué clientes merecen recibir crédito. Este proceso implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con los estándares de crédito de la compañía, es decir, los requisitos mínimos de esta para otorgar crédito a un cliente. (p. 558)

En ese orden de ideas, existen diversas técnicas que son importantes para determinar si es conveniente para los intereses de la empresa conceder créditos. En ese sentido, Gitman y Zutter (2012) sostienen:

Una técnica de uso común para determinar si se otorga un crédito se denomina las cinco "C" del crédito, la cual conforma un marco de referencia para el análisis detallado del crédito. Debido al tiempo y los gastos implicados, este método de

selección se usa en solicitudes de crédito de grandes montos de dinero. Las cinco C son:

1. Características del solicitante: se refiere al historial del solicitante para cumplir con obligaciones pasadas.
2. Capacidad: la capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, determinada por medio de un análisis de estados financieros centrado en los flujos de efectivo disponibles para enfrentar las obligaciones de deuda.
3. Capital: la deuda del solicitante en relación con su capital patrimonial.
4. Colateral: el monto de activos que el solicitante tiene disponible para garantizar el crédito. Cuanto mayor sea el monto de activos disponibles, mayor será la probabilidad de que una compañía recupere sus fondos si el solicitante no cumple con el pago.
5. Condiciones: esto es, las condiciones económicas existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición peculiar en torno a una transacción específica. (p. 558)

Para toda empresa, independientemente de su actividad económica o tamaño, es importante mantener sus finanzas sanas, las cuales se logran a través del correcto manejo de los recursos y la administración efectiva de los ingresos, dentro de este rubro es donde se encuentra la administración de los créditos. Por lo anterior, los créditos son el principal motor para incrementar el volumen de ventas, por lo que promoverlo y otorgarlo es necesario para lograr los ingresos necesarios que permitan desarrollar las operaciones con normalidad.

En definitiva, las técnicas para el otorgamiento de crédito son indispensables para analizar y determinar qué tan viable es concederle crédito a un cliente, para lo cual se basan en aspectos importantes como su historial crediticio, capacidad económica y los activos con que dispone como garantía de pago, lo cual es importante analizar para tener seguridad que todo crédito sea cobrado.

- Términos de crédito

La palabra término, hace referencia a las condiciones que establecen mediante contrato o simple acuerdo, quienes llevan a cabo una transacción comercial de compra y venta de bienes o servicios, en donde una parte se compromete a cumplir a otra en un período determinado de tiempo. En relación a los créditos, Gitman y Zutter (2012) plantean:

Los términos de crédito son las condiciones de venta para clientes a quienes la empresa otorga un crédito. Los términos de 30 netos significan que el cliente tiene 30 días desde del inicio del periodo de crédito (comúnmente fin de mes o fecha de factura) para pagar el costo total de la factura. (p. 562)

Los términos de créditos están muy relacionados con el tipo de actividad económica que realice la empresa, tal como lo afirman Gitman y Zutter (2012):

El giro del negocio de la empresa tiene mucho que ver con sus términos de crédito regulares. Por ejemplo, una empresa que vende artículos perecederos tendrá plazos de crédito muy cortos porque sus artículos tienen poco valor colateral a largo plazo; una empresa con un negocio de temporada puede adaptar sus plazos para que coincidan con los ciclos de la industria. Una empresa alinea sus términos de crédito regulares a los estándares de su industria. Si sus condiciones son más restrictivas que las de sus competidores, perderá el negocio; si sus condiciones son menos restrictivas que las de sus competidores, atraerá a clientes de mayor riesgo que probablemente no pagarían en las condiciones habituales de la industria. (p.563)

En definitiva, lo ideal y más saludable para las finanzas de una empresa, es que sus ventas se realicen al contado. Sin embargo, uno de los aspectos que más consideran los clientes al momento de elegir una empresa para requerir bienes o servicios, es que se les otorguen créditos. Como se ha citado anteriormente, los créditos ayudan en gran medida a que el volumen de ventas incremente y de esta forma, a través de un correcto establecimiento de términos de crédito y una efectiva gestión de cobros, la empresa pueda tener los ingresos necesarios que le permitan cumplir a cabalidad con sus responsabilidades y seguir desarrollando sus actividades con normalidad.

- Descuentos por pago de contado

Una de las estrategias que implementan las empresas para lograr el aceleramiento deseado en las cuentas por cobrar, es conceder un descuento por pronto pago a sus clientes, tal como lo afirman Gitman y Zutter (2012):

Incluir un descuento por pago de contado en los términos de crédito es una manera común de acelerar los pagos sin ejercer presión sobre los clientes. El descuento por pago de contado ofrece un incentivo a los clientes para que paguen más rápido. Al acelerar los cobros, el descuento disminuye la inversión de la compañía en las cuentas por cobrar, pero también disminuye las utilidades por unidad. Además, establecer un descuento por pago de contado debería reducir las deudas incobrables porque los clientes pagarán más rápido, y debería incrementar el volumen de ventas porque los clientes que aprovechan el descuento pagan un precio más bajo por el producto. Por consiguiente, las compañías que consideran ofrecer un descuento por pago de contado deben realizar un análisis de costos y beneficios para determinar si es rentable otorgar ese descuento. (p. 563)

Después de todo, se puede considerar que el descuento por pago al contado funciona como un incentivo que el vendedor le otorga a un cliente, por pagos que son realizados de forma anticipada, evitando con esto, el vencimiento de pago y el incremento de las cuentas incobrables. El descuento por pago al contado se ofrece con el objetivo de incentivar a los clientes a que hagan el pago de sus deudas en un plazo de tiempo menor al establecido en los términos de crédito, lo cual ayudará a que la empresa cuente con el grado de liquidez necesario para el cumplimiento de sus obligaciones. No obstante, algo que se debe tener claro es que, al conceder descuentos a los clientes, el margen de utilidad será menor al deseado.

- Supervisión del crédito

Las cuentas por cobrar representan uno de los activos más importantes de una empresa, por lo que realizar una efectiva supervisión de las mismas se ha convertido en una de las operaciones con gran relevancia, de modo que permita un flujo de efectivo positivo y minimizar el riesgo de pérdidas por ventas no cobradas. En relación a lo anterior, Gitman y Zutter (2012) destacan:

El aspecto final que una empresa debe considerar en su administración de las cuentas por cobrar es la supervisión de crédito, que consiste en una revisión continua de sus cuentas por cobrar para determinar si los clientes están pagando de acuerdo con los términos de crédito establecidos. Si los clientes no pagan a tiempo, la supervisión de crédito advertirá a la compañía del problema. Los pagos lentos son costosos para una compañía porque prolongan el periodo promedio de cobro, incrementando así la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar. Dos técnicas que se usan con frecuencia para la supervisión de crédito son el periodo promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar. Adicionalmente, las compañías utilizan varias técnicas comunes de cobro. (p.565)

En suma, generar y aumentar los ingresos es uno de los principales objetivos de las empresas, por lo que la efectiva supervisión de las cuentas por cobrar es el medio idóneo para lograrlo, pues una mala administración y un deficiente control sobre las mismas pueden llevar a una empresa a fracasar. En ese orden de ideas, es necesario subrayar que llevar una efectiva labor de supervisión ayuda a tener un control efectivo de los clientes que tienen saldo pendiente de pagar a la empresa y están prontos a vencer, minimizar el saldo de las cuentas incobrables, así como tener efectivo disponible para cumplir con sus compromisos, invertir en nuevas oportunidades o enfrentar situaciones inesperadas.

- Período promedio de cobro

Para cumplir de forma oportuna con el pago de las cuentas por pagar o cualquier otra deuda, las empresas requieren de efectivo, una de las fuentes de ingresos son las ventas al crédito, por lo que medir el tiempo en que tarda una empresa para convertir sus cuentas por cobrar en efectivo es de suma importancia. Una de las técnicas utilizadas para la supervisión de los créditos es el periodo promedio de cobro, el cual Gitman y Zutter (2012) definen como:

El periodo promedio de cobro tiene dos componentes: 1. el tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente envía el pago por correo y 2. el tiempo para recibir, procesar y cobrar el pago una vez que el cliente lo envía. (p. 565)

Dicho en otras palabras, el periodo promedio de cobro indica el número de días promedio en que una empresa financia a sus clientes, es decir, cuánto tiempo tardan los clientes en hacer efectivas sus deudas.

- Antigüedad de las cuentas por cobrar

Analizar la antigüedad de las cuentas por cobrar es otra de las técnicas que se utiliza para supervisar los créditos, consiste en examinar y dividir las cuentas por cobrar de conformidad a su vencimiento, tomando en cuenta las que se encuentran vencidas y las no vencidas. En virtud de lo anterior, Gitman y Zutter (2012) describen:

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, de los últimos tres o cuatro meses. El calendario resultante indica los porcentajes del saldo total de las cuentas por cobrar que han estado pendientes durante periodos específicos. El objetivo del calendario de vencimientos es permitir a la compañía detectar los problemas. Un ejemplo sencillo ilustrará la forma y evaluación de un calendario de vencimientos. (p. 565-566)

En síntesis, la antigüedad de las cuentas por cobrar es una técnica utilizada para determinar los saldos vencidos que los clientes tienen pendiente de pagar a la empresa y los que están por vencer, ayudando a identificar los clientes que se están convirtiendo en riesgos crediticios. En consecuencia, mediante esta técnica después de integrar las cuentas por cobrar que tienen alta probabilidad de convertirse en cuentas incobrables, se procede a investigar cuales son las causas de los no pagos y, por último, conseguir que los clientes cumplan con el pago de su deuda. Por ejemplo, para evitar el vencimiento de las cuentas por cobrar, existen diversas técnicas que se pueden llevar a cabo, entre las cuales se pueden destacar, notificaciones por correo electrónico, llamadas telefónicas, otorgar descuentos y beneficios. Lo anterior será fundamental para evitar cobranzas extrajudiciales.

iii. Administración de los inventarios

El inventario es uno de los rubros más significativos dentro del activo corriente, pues está constituido por las mercancías que la empresa utiliza con el propósito de que la demanda de los clientes sea satisfecha en calidad, cantidad y tiempo. De ese modo, Córdoba Padilla (2012) sostiene que:

El inventario se refiere a las existencias de todo artículo o recurso usado por una organización de cualquiera de las siguientes formas:

- Existencias que se destinan a la venta directa.

- Materias primas y partes compradas.
- Bienes parcialmente terminados o inventario en proceso.
- Artículos terminados.
- Piezas de recambio para mantenimiento que se consuman en el ciclo de operaciones, herramientas y consumibles.
- Suministros.
- Partes componentes.
- Bienes en tránsito a empresas o clientes. (p. 212)

Por su parte, Gitman y Zutter (2012) explican que el objetivo de administrar el inventario es “lograr la rotación del inventario tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a desabastos” (p. 551).

Dicho con palabras de Ehrhardt y Brigham (2007): “La administración del inventario tiene dos objetivos: 1) garantizar que se disponga de los inventarios necesarios para sostener las operaciones, pero 2) conservar en el nivel más bajo los costos de ordenar y de mantener las existencias” (p. 33).

Por último, la importancia de tener un correcto y oportuno control sobre la administración de los inventarios, ayuda a lograr uno de los objetivos que tiene toda entidad: la generación de utilidades. La obtención de utilidades se genera en gran parte por las ventas que realiza la empresa de sus productos o prestación de servicios; sin embargo, si no se operan los inventarios con efectividad, las empresas no podrán atender la demanda de los clientes, quienes probablemente preferirán elegir un producto de la competencia, y, por lo tanto, la oportunidad de generar utilidades se disuelve.

- Técnicas para la administración del inventario

Los inventarios permiten a las empresas definir la cantidad o nivel mínimo de los materiales, productos en proceso y terminados necesarios para satisfacer la demanda del mercado. Es necesario resaltar que una baja rotación del inventario afecta la disponibilidad del efectivo dentro de

la empresa, por tal razón, existen diversas técnicas que ayudan a administrar de forma efectiva el inventario, entre las cuales se describen las siguientes:

- El método ABC

Una de las técnicas para la administración de los inventarios, es el método ABC, el cual tiene por objetivo organizar y clasificar las materias primas, embalajes y productos terminados, de conformidad a su importancia. En relación a lo anterior, para mejorar la asignación de los inventarios y conocer el valor que representan, Ross et al. (2012) expresan:

El método ABC es una técnica sencilla de administración de inventarios en la que la idea básica es dividir el inventario en tres (o más) grupos. La razón de esto es que una pequeña parte del inventario en términos de cantidad podría representar una gran porción en términos del valor del inventario. Por ejemplo, esta situación existe cuando un fabricante usa algunos componentes de alta tecnología relativamente caros y algunos materiales básicos relativamente baratos en la fabricación de sus productos. (p. 863)

Macías Acosta et al. (2019) citando a Fucci (1999), en relación a la organización y administración de los inventarios en base al método ABC argumentan:

En el método ABC se presenta la regla 80/20, también conocida como ley del menos significativo, que presenta una correspondencia entre el 20% de artículos con valor del 80% del inventario y el 80% de artículos con valor del 20%, siendo útil para la operación del inventario y la respectiva toma de decisiones. En el método ABC se establecen tres categorías que clasifican los productos según sus prioridades, estableciéndose los Artículos A (mayor importancia), los B (importancia secundaria) y C (poca importancia). (p. 86)

En otras palabras, el método ABC consiste en clasificar el inventario de una empresa de conformidad a su importancia, la cual es dada por la cantidad y el valor que representan dichos artículos, lo cual ayudará a que se identifique fácilmente qué bienes merecen mayor o menor vigilancia; por lo que el inventario con mayor impacto financiero demandará mayores esfuerzos para lograr una administración efectiva. Asimismo, mediante el método ABC es posible organizar y gestionar de forma efectiva un almacén, lo cual permitirá tener un mayor control sobre el inventario, así como

ubicar los artículos de modo que, los más atractivos y solicitados por los clientes sean fácil de localizar.

- Modelo de cantidad económica de pedido

Si bien es cierto que los inventarios constituyen un aspecto de gran relevancia para las empresas, los costos que implican su mantenimiento también lo son, por tal razón, algunas entidades optan por requerir únicamente aquellos artículos que son más recurrentes, sin que esto sea motivo para no satisfacer la demanda. En ese sentido, Gitman (2007) destaca:

Una de las técnicas más comunes para determinar el tamaño óptimo de un pedido de artículos de inventario es el modelo de la cantidad económica de pedido (CEP). El modelo CEP toma en cuenta diversos costos de inventario y después determina qué tamaño del pedido disminuye al mínimo el costo total del inventario. El modelo CEP asume que los costos relevantes del inventario se dividen en costos de pedido y costos de mantenimiento (el modelo excluye el costo real del artículo en inventario. (p. 520)

En ese orden de ideas, Gitman (2007) explica que los costos de mantenimiento hacen referencia a:

Los costos variables por unidad de un artículo mantenido en inventario durante un periodo específico. Los costos de mantenimiento incluyen los costos de almacenamiento, los costos de seguro, los costos de deterioro y desuso, y el costo de oportunidad o financiero de tener fondos invertidos en inventario. (p. 520)

Asimismo, en relación a los costos de pedido, Gitman (2007) agrega:

Los costos de pedido disminuyen conforme el tamaño del pedido aumenta. Sin embargo, los costos de mantenimiento se incrementan cuando aumenta el tamaño del pedido. El modelo CEP analiza el equilibrio entre los costos de pedido y los costos de mantenimiento para determinar la cantidad de pedido que disminuye al mínimo el costo total del inventario. (p. 520)

Para concluir, el objetivo del modelo anteriormente mencionado es optimizar la cantidad de pedido para el abastecimiento y de esta forma, minimizar los costos que representan los inventarios, desde

la compra hasta el almacenaje. Lo anterior contribuye a lograr uno de los objetivos financieros en toda empresa: maximizar las ganancias, el modelo económico puede ayudar a lograrlo, pues puede proponer la compra de una mayor cantidad de artículos en un número menor de órdenes para tomar ventaja de un descuento mayor al comprar y al minimizar los costos de la orden.

b. Administración de las cuentas de pasivo corriente

Es común en el contexto empresarial que las organizaciones recurran a financiar sus activos corrientes a través de los pasivos corrientes, el cual recoge todas aquellas obligaciones que contrae la empresa y que deben de pagarse en menos de un año, por lo que regularmente la financiación que compone el pasivo corriente está constituida por los créditos comerciales que son otorgados por los proveedores, por la financiamiento otorgado por entidades bancarias o de crédito (como préstamos a corto plazo), y así también por otras deudas a corto plazo (como los salarios e impuestos por pagar).

i. Administración de las cuentas por pagar

Es habitual que las empresas recurran al financiamiento por medio de créditos que los proveedores y acreedores les otorgan por la compra de bienes, materias primas y materiales; así también por la contratación de servicios. En ese sentido, Gitman y Zutter (2012) describen que:

Las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocios. Se derivan de transacciones en las que se adquiere una mercancía, pero no se firma ningún documento formal que estipule la responsabilidad del comprador ante el vendedor. De hecho, el comprador acuerda pagar al proveedor el monto requerido según las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura. (p. 583)

Por su parte, en relación a las cuentas por pagar que conforman el pasivo corriente de una empresa, Ehrhardt y Brigham (2007) consideran:

Las empresas compran a crédito productos de otras empresas y registran la deuda como cuenta por pagar. Ésta, llamada también crédito comercial, es la categoría más amplia del pasivo corriente de operación, pues representa cerca del 40% de él en una corporación ordinaria no financiera. El porcentaje es un poco mayor en las

empresas más pequeñas: recurren mucho al crédito comercial porque a menudo no reúnen los requisitos para financiarse con otras fuentes. (p. 538)

- Las cuentas por pagar en el ciclo de conversión de efectivo

Las cuentas por pagar representan la principal fuente de financiación para las empresas, pues están conformadas por los créditos que los proveedores y acreedores les conceden a las empresas por la compra de bienes o prestación de servicios, etc. Por otra parte, las cuentas por pagar representan importancia en el ciclo de conversión de efectivo, tal como lo mencionan Gitman y Zutter (2012):

El periodo promedio de pago consta de dos partes: 1. el tiempo que transcurre desde la compra de las materias primas hasta que la empresa envía el pago por correo, y 2. el tiempo de flotación del pago (el tiempo que transcurre desde que la empresa envía su pago por correo hasta que el proveedor retira los fondos de la cuenta de la empresa). (p.583)

En relación al papel que desempeñan las cuentas por pagar en el ciclo de conversión de efectivo, otro tema que es importante para las empresas es aplazar el pago de los créditos concedidos por proveedores y acreedores, tal como lo definen Gitman y Zutter (2012):

Cuando el vendedor de bienes no cobra intereses ni ofrece un descuento al comprador por pronto pago, la meta del comprador es pagar tan tarde como sea posible sin perjudicar su calificación crediticia. Esto significa que las cuentas deben pagarse el último día posible, según los términos de crédito que establece el proveedor. Por ejemplo, si las condiciones son de 30 netos, entonces la cuenta debería pagarse en 30 días a partir del inicio del periodo de crédito, que por lo regular es la fecha de factura o el fin de mes (FDM) en el que se realizó la compra. Esto permite al comprador el beneficio máximo de un préstamo sin intereses por parte del proveedor y no perjudica la calificación de crédito de la compañía (porque la cuenta se paga dentro de los plazos de crédito establecidos). Adicionalmente, algunas compañías ofrecen de manera explícita o implícita un “periodo de gracia” que extiende unos cuantos días más la fecha de pago establecida; si el hecho de aprovechar el periodo de gracia no pone en riesgo la relación del comprador con el vendedor, el cliente normalmente aprovechará ese periodo. (p. 583)

Finalmente, muchas empresas tienen como estrategia aplazar el pago de sus créditos y el mismo lo hacen efectivo hasta el último día de su vencimiento, asimismo optan por renegociar sus créditos para tener unos días más para hacer el pago respectivo, en este punto cabe resaltar que de la habilidad del negociador dependerá en que no haya penalizaciones en cuanto a mora por el incumplimiento de pago. Esta estrategia le permitirá a la empresa tener fondos que puede utilizar para cubrir deudas a corto plazo, aprovechando que el vencimiento de sus créditos con los proveedores aun no llega.

De ese modo, aplazar los pagos con los proveedores es una forma ideal de preservar el capital de trabajo. Entre mayor sean los días de pago, es mejor para que la empresa tenga el tiempo suficiente para obtener el efectivo necesario para cumplir con sus obligaciones, lo ideal es que el plazo para pago sea de 60 a 90 días. Entre otras acciones a tomar se pueden mencionar: negociar descuentos por pronto pago con los proveedores, renegociar el plazo establecido para pago y realizar abonos para ir reduciendo el saldo por pagar.

ii. Administración de las deudas acumuladas

Las deudas acumuladas constituyen otra de las fuentes de financiamiento empresarial, conformadas por los servicios recibidos pero que están pendientes de pago, tal como lo dan a conocer Gitman y Zutter (2012):

Las deudas acumuladas son los pasivos por servicios recibidos cuyo pago aún está pendiente. Los rubros que la empresa acumula con más frecuencia son los salarios e impuestos. Como los impuestos son pagos al gobierno, la compañía no puede manipular su acumulación. Sin embargo, la acumulación de salarios puede manipularse en cierta medida. Esto se logra al retrasar el pago de estos, recibiendo así un préstamo sin intereses por parte de los empleados, a quienes se paga en algún momento después de haber realizado el trabajo. Las regulaciones sindicales o las leyes federales y estatales establecen con frecuencia el periodo de pago para los empleados que ganan una tarifa por hora. No obstante, en otros casos, la frecuencia del pago esa discreción de la administración de la empresa. (p. 588-589)

Desde el punto de vista de Ehrhardt y Brigham (2007), en relación a las deudas acumuladas refieren que:

Generalmente las compañías les pagan a los empleados cada semana, cada dos semanas o cada mes; de ahí que el balance general muestra algunos sueldos acumulados. De modo parecido, el impuesto estimado sobre la renta, el pago del seguro social y el impuesto sobre la renta retenidos a la nómina, lo mismo que el impuesto sobre la renta, suelen pagarse en forma semanal, mensual o trimestral. El balance general contiene, pues, impuestos y sueldos acumulados. (p. 538)

En definitiva, las deudas acumuladas representan otra de las fuentes de financiamiento para las empresas, puesto que no realizan el pago inmediato por los servicios prestados por los empleados, por lo general estos se efectúan de forma semanal, quincenal o mensual, lo cual ayuda a que se logre retener por más tiempo el capital de trabajo. De igual modo sucede con los impuestos, los cuales no se pagan al fisco desde el momento en que se origina la obligación tributaria, sino de forma mensual o trimestral.

2.2.5 Políticas del capital de trabajo

Para la administración eficiente del capital de trabajo, es necesario que en las empresas se desarrollen e implementen políticas asociadas a las decisiones que toman los directivos para mantener niveles óptimos de activos y pasivos corrientes. En ese sentido, Córdoba Padilla (2012) refiere que:

Las políticas de capital de trabajo hacen referencia a: los niveles fijados como meta para cada categoría de activos corrientes y la forma en que se financiaran los activos corrientes. Las empresas deben fijar políticas que lleven a que con la gestión del capital de trabajo se preserve la liquidez y se mejore el desempeño financiero tomando una o varias decisiones:

- **Reestructuración de activos:** vendiendo activos no corrientes y así, contar con mayor cantidad de activos corrientes para poder hacer frente a los pasivos corrientes.

- Refinanciación de pasivos: negociando las deudas a corto plazo y extender el plazo de pago, incrementando el pasivo no corriente y de esta manera, reduce las deudas a corto plazo sin modificar el activo corriente.
- Aporte de accionistas: con un aporte de capital por parte de los accionistas o reinversión de utilidades, lo que permitiría incrementar el activo corriente o el patrimonio neto.
- Ampliación del plazo de pago: ampliando los días de las cuentas por pagar, requiriendo menor capital de trabajo, porque tendrá mayor disponibilidad de efectivo. (p. 189-190)

Asimismo, las empresas buscan administrar su capital de trabajo con el objetivo de generar la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones de forma oportuna, para lo cual es importante que se desarrollen e implementen políticas para el riguroso cumplimiento de lo anteriormente mencionado. La liquidez hace referencia al dinero y a los activos que son fácilmente convertibles en dinero, sin embargo, existen activos que tienen diferentes grados de liquidez, lo cual está directamente relacionado con el tiempo necesario para convertir el activo en efectivo y el grado de seguridad de que el activo se convierta en dinero. Es necesario resaltar que la liquidez no se logra al recurrir a instituciones bancarias ante la necesidad de efectivo, sino en generar el efectivo a través de una adecuada administración de los activos.

En ese orden de ideas, es necesario traer a acotación que existen dos tipos de políticas de capital de trabajo, siendo estas, las políticas alternativas de inversión en activos corrientes y las políticas del capital de trabajo y su influencia en el riesgo y la rentabilidad, las cuales se describen a continuación:

a. Políticas alternativas de inversión en activos corrientes

En relación a la cantidad total de activos corrientes que se pueden mantener en una empresa, Córdoba Padilla (2012), considera que las políticas alternativas de inversión en activos corrientes se dividen en tres grupos:

- Política relajada, que consiste en mantener una cantidad relativamente grande de efectivo, valores negociables e inventarios y a través de la cual las ventas se

estimulan por medio de una política liberal de crédito, dando como resultado un alto nivel de cuentas por cobrar.

- Política restringida, donde se minimiza el mantenimiento de efectivo, de valores negociables, de inventarios y cuentas por cobrar.
- Política moderada, donde en la inversión en activos corrientes es moderada, entre la política relajada y la política restringida. (p. 190)

En otras palabras, la política relajada es utilizada por las empresas en tiempos de crisis económica, al incrementar las cuentas por cobrar y los valores negociables con el fin de aumentar el nivel de ventas y mejorar el flujo operativo. Por otra parte, la política restringida, es utilizada en época de auge económico ya que el volumen de ventas es alto y, por lo tanto, las empresas no tienen la necesidad de recurrir al aumento de las cuentas por cobrar ni de los valores negociables y mantienen saldos bajos de efectivo. Por último, la política moderada busca un balance entre la política relajada y la restringida.

b. Políticas del capital de trabajo y su influencia en el riesgo y la rentabilidad

Es importante que, en toda empresa, se implementen las políticas necesarias para establecer una estructura financiera en donde se mantengan niveles óptimos de activos y pasivos corrientes, de tal forma que se pueda minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad empresarial. En tal sentido, Córdoba Padilla (2012) destaca que:

Existe una estrecha relación entre las políticas del capital de trabajo y su influencia sobre el riesgo y la rentabilidad, así:

- La política relajada asegura elevados niveles de activos corrientes, estando la empresa preparada para cualquier eventualidad, manteniendo cantidades relativamente grandes de efectivo e inventarios y a través de lo cual, las ventas se estimulan por medio de una política liberal de crédito dando como resultado un alto nivel de cuentas por cobrar. Como resultado de la aplicación de esta política, será mayor la liquidez y por lo tanto menor el riesgo de insolvencia, así como menor la rentabilidad.

- La política restringida establece niveles bajos de activo corriente como efectivo, inventarios y cuentas por cobrar; es minimizada y como consecuencia, el riesgo y la rentabilidad de la empresa se verán elevados.
- La política moderada o intermedia, compensa los altos niveles de riesgo y rentabilidad con los bajos niveles de estos activos corrientes.

Es así, como al determinar la cantidad o nivel apropiado de los componentes del activo corriente, el análisis del capital de trabajo debe considerar la compensación entre rentabilidad y riesgo, donde, mientras mayor sea el nivel de activo corriente mayor será la liquidez de la empresa, si todo lo demás permanece constante; asimismo, con una mayor liquidez es menor el riesgo, pero también lo será la rentabilidad. (p. 191)

En virtud de lo anterior, hay que mencionar que las decisiones financieras que tomen los directivos de la empresa tienen un efecto positivo o negativo sobre la liquidez y el rendimiento empresarial. Sin embargo, se debe tener presente que el objetivo principal debe ser incrementar la rentabilidad y minimizar el riesgo, ahora bien, no se debe olvidar que el riesgo y rentabilidad son directamente proporcionales, lo que significa que al aumentar una de estas dos variables, también lo hace la otra.

c. Aspectos a tener en las políticas de capital de trabajo

En relación a los aspectos que se deben tomar en cuenta en el desarrollo e implementación de las políticas de capital de trabajo, Córdoba Padilla (2012) afirma que:

En la definición de las políticas de capital de trabajo, la empresa debe tener en cuenta lo siguiente:

- Activos corrientes permanentes son aquellos que se encuentran disponibles en la parte final de los ciclos de la empresa.
- Activos corrientes temporales son aquellos que fluctúan con las variaciones estacionales o cíclicas que se dan dentro de la industria de una empresa.
- La deuda a corto plazo es más económica que la deuda a largo plazo y algunas empresas están dispuestas a sacrificar seguridad para obtener utilidades más altas.

- El crédito a corto plazo es más riesgoso debido a que si la empresa pide préstamos a largo plazo, sus costos por intereses serán relativamente estables a través del tiempo, y si es a corto plazo, sus gastos de intereses fluctuarán ampliamente, llegando a ser más altos y, si una empresa solicita préstamos a corto plazo puede ser incapaz de rembolsar su deuda.
- Un crédito a corto plazo es más fácil y rápido de conseguir, aunque existen restricciones a las organizaciones para otorgarlos. Las deudas a largo plazo se evitan por los costos de flotación (costos de emisión y colocación), que son generalmente altos cuando se usan deudas a largo plazo y también se incurre en costos por su pago por anticipado.
- Las tasas de interés de las deudas a corto plazo son en promedio menores que las de largo plazo.
- Las fluctuaciones en los requerimientos de capital de trabajo y por tanto de las necesidades de financiamiento, ocurren durante los ciclos de los negocios, las necesidades de capital de trabajo disminuyen durante las recesiones y aumentan en las épocas de auge. (p. 190-191)

2.3 Aportes explicativos de otros autores

La administración del capital de trabajo es un tema que ha tomado relevancia con el paso del tiempo, pues su efectiva administración es parte fundamental para el éxito de cualquier empresa. Por tal razón, en este apartado se citarán investigaciones de otros autores, las cuales ayudarán a comprender mejor el tema que se desea abordar.

Según Orellana Ayala (2010), en su tesis titulada Administración de la liquidez en empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala, presentada en la Universidad de San Carlos de Guatemala, para optar el grado académico de Maestro en Ciencias, hace reconocimiento que los errores más comunes que las empresas cometen y no dejan que logren la liquidez necesaria que les permita el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo son: no tomar en cuenta el capital de trabajo como una inversión de carácter permanente para operar, considerar que las ganancias de las empresas deben ser destinadas a financiar al capital de trabajo y pensar que se dispone de capital de trabajo cuando se realiza un préstamo al iniciar un negocio.

En ese sentido, evaluar la liquidez es un tema de gran importancia hoy en día, ayuda a determinar la capacidad que posee una empresa para generar el efectivo necesario que permita mantener activo el proceso productivo y comercial, así como cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. Por tal motivo, la investigación realizada por Orellana Ayala guarda estrecha relación con el tema que se pretende abordar, pues la administración efectiva del capital de trabajo contribuye a que las empresas generen el efectivo que permita pagar sus obligaciones inmediatas.

Por su parte, Lutín Auceda (2019), desarrolló su investigación intitulada Administración de activos y pasivos corrientes en empresas productoras y comercializadoras de cosméticos para ventas directas por catálogo en Guatemala, aplicando el análisis de flujos de efectivo y el ciclo de conversión de efectivo, presentada en la Universidad de San Carlos de Guatemala, para obtener el grado académico de Maestro en Ciencias, citando a Gitman y Zutter (2012) hace mención que la meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía.

En ese orden de ideas, la investigación desarrollada por Lutín Auceda guarda estrecha relación con el tema que se desea abordar, pues el capital de trabajo está conformado por los activos y pasivos corrientes con que cuenta una empresa, y lograr su efectiva administración contribuye se logre la rentabilidad deseada y se logre maximizar el valor de una empresa.

2.4 Aspectos referenciales del municipio de Zacapa

2.4.1 Antecedentes históricos

El municipio de Zacapa es uno de los 340 municipios de la República de Guatemala, pertenece al departamento de Zacapa, está habitado por hombres y mujeres trabajadoras que se dedican al comercio desde sus inicios, a través de negocios como: panaderías, cafeterías, farmacias, abarroterías y ferreterías. En relación a los antecedentes históricos del municipio de Zacapa, García Vargas (2009) sostiene que:

Conforme a la disposición de las Cortes de España, el 29 de junio de 1821, se dio a Zacapa el título de Villa, así como a su departamento la denominación de Muy Noble, pero este nombramiento ya no tuvo efecto por haberse proclamado la independencia el 15 de septiembre de 1821, antes de que se recibieran las comunicaciones; posteriormente por Decreto de la Asamblea Constituyente del cuatro de noviembre del mismo año se menciona a Zacapa como perteneciente al departamento de Chiquimula. En la Monografía de Zacapa escrita por Álvaro Enrique Palma Sandoval en ocasión del Centenario del Departamento, el 10 de noviembre de 1871 a través del Decreto No. 31 Zacapa es elevado a la categoría de departamento y en noviembre de 1896 la Villa fue elevada a la categoría de ciudad convirtiéndose en la cabecera departamental. (p. 2)

En ese orden de palabras, García Vargas (2009) citando a Fuentes y Guzmán, en relación al origen del nombre de Zacapa sostiene que:

La palabra Zacapa se origina del idioma nahuatl zacatl-zacate o yerba; y apán- en el río, palabra que a su vez se compone en atl- agua o río y pan - locativo que significa en. Es decir que Zacapa significa sobre el río del zacate o de la yerba.

El municipio de Zacapa fue creado por Decreto Número 31 del Ejecutivo, de fecha 10 de noviembre de 1871 en el gobierno del presidente de la República General Miguel García Granados. Al entrar en vigor dicho decreto, se procedió a nombrar a las autoridades correspondientes, siendo Cayetano Rascón el primer jefe político y el licenciado Francisco Flores, Juez de Primera Instancia. (p. 2-3)

2.4.2 Localización geográfica

En relación a la localización geográfica del municipio de Zacapa, García Vargas (2009) expresa que:

El Municipio geográficamente limita al norte con Estanduela y Río Hondo (Zacapa); al sur con la Unión (Zacapa), Jocotán y Chiquimula (Chiquimula); al oriente con Gualán y La Unión (Zacapa); y al occidente con Huité y Estanduela (Zacapa).

El municipio de Zacapa se encuentra ubicado a 148 kilómetros en línea recta de la Ciudad Capital y a 152.49 kilómetros en línea recta al sureste de Puerto Barrios,

su altura es de 184 metros sobre el nivel del mar, con una latitud de 14°58'45" y una longitud de 89°31'20". (p. 3)

2.4.3 Sector productivo

Según información publicada por la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia (2010), en el municipio de Zacapa se desarrollan las siguientes actividades productivas:

1. Industria y maquila: entre las que se encuentran Michigan, Gladis y Lesbia entre otras; así como varias personas, hombres y mujeres que trabajan la costurería y sastrería.
2. Agro-Industria: Coagro, Agri-Promo, que producen, empacan y exportan melón y sandía; además se tiene la manufactura artesanal de puros en La Trementina, El Maguey, Cruz de Mayo, Trapiche, Majada, Terrero, Tapatá, Loma del Viento, Canoguitas, Santa Anita y Chuntuy; derivados de la leche y curtiembre de cuero.
3. Turismo: es un sector no explotado, sin embargo, existen lugares con potencial para ser visitados como las nuevas instalaciones de Los Baños de Santa Marta que son aguas termales, y además medicinales. Se encuentran las instalaciones del museo del Ferrocarril ubicado en la Estación del Ferrocarril en Barrio La Estación.
4. Producción artesanal: entre otras actividades productivas se puede mencionar la elaboración de ladrillo y teja de barro, así como elaboración de dulces, anicillo y pan de maíz, quesadillas, tortas entre otros, que son muy cotizados en el mercado nacional, especialmente el elaborado en la aldea San Jorge. (p. 39)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Diseño de la investigación

La metodología es parte fundamental en toda investigación, permite sistematizar las técnicas, métodos y procedimientos que se utilizan para alcanzar los objetivos establecidos en la investigación. Para lograr el fin deseado, es necesario que el investigador tenga una metodología bien definida que le permita actuar de forma lógica, ordenada, organizada y sistemática; ya que en la investigación las improvisaciones y cambios de último momento, pueden generar grandes problemas que impidan al investigador alcanzar su cometido.

Cabe mencionar que la investigación se enmarcó en un diseño no experimental de tipo transversal o transeccional ya que el estudio se realizó sin hacer manipulación de variables, porque los hechos ya ocurrieron, solo se observaron y analizaron. Tal como indican Hernández et al. (2014) la investigación no experimental:

Puede definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no se hacen variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural. (p. 152)

3.2 Tipo de investigación

La realización de la presente investigación se abordó desde el conocimiento descriptivo, ya que se puntualizó en las características de la población objeto de estudio, tal como indican Hernández et al. (2014), mediante las investigaciones de carácter descriptivo:

Se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, este es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan estas. (p. 92)

Por lo anterior, la investigación realizada fue de carácter especialmente descriptivo, ya que su objetivo fue analizar la administración del capital de trabajo en las empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa. Con esta investigación, se realizó una reflexión que permitió contrastar los hallazgos de este estudio con los obtenidos en los estudios referenciados en el marco teórico, con el propósito de aportar algunos elementos de reflexión que contribuyan al desarrollo eficiente y eficaz de la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa.

La investigación tuvo un enfoque mixto, ya que incluyó análisis cualitativos y cuantitativos. En el análisis cualitativo se analizó la administración del capital de trabajo, mediante la obtención de datos a través de entrevistas a personas involucradas en el manejo de las cuentas que integran el capital de trabajo. Para el análisis cuantitativo, se obtuvo de las empresas que serán objeto de estudio, los datos numéricos procedentes de los estados financieros, sobre los cuales se realizó análisis horizontal y vertical, así como la aplicación de razones financieras, con el fin de determinar la efectividad o deficiencia en la administración del capital de trabajo.

Con base en las líneas de investigación, el tema objeto de estudio se relaciona con la línea administración financiera y la sublíneas administración de los activos a corto plazo y administración de los pasivos a corto plazo. La razón que llevó a encajar el tema con estas líneas de investigación es debido a que el tema es relativamente financiero y a través de la evaluación de las cuentas de activo y pasivo corriente que integran el capital de trabajo, se desarrolló una propuesta para la efectiva administración del capital de trabajo en las empresas del sector ferretero en el municipio de Zacapa, de tal forma que se contribuya el crecimiento y desarrollo de tal sector.

3.3 Método

Contar con un método bien definido es fundamental para realizar una investigación, pues permite llevarla a cabo de forma lógica, ordenada y estructurada, con el fin de desarrollar conocimientos sólidos que nos permiten llegar a un fin determinado. En relación al método, Piloña Ortiz (2015) lo define como:

Procedimiento planeado que se sigue en la investigación para descubrir las formas de existencia de los procesos del universo, para desentrañar sus conexiones internas y externas, para generalizar los conocimientos adquiridos de ese modo,

para llegar a demostrarlos con rigor racional y para conseguir su comprobación en el experimento y con la técnica de su aplicación. (p. 41)

En ese orden de ideas, en la investigación realizada, se aplicó el método inductivo, ya que es una estrategia que permite razonar partiendo de una serie de premisas particulares para formular conclusiones generales.

3.4 Estadística

Para el análisis de las variables, se utilizó la estadística descriptiva para recoger datos, almacenarlos y realizar tablas que ofrezcan información detallada y ordenada sobre el tema investigado. Para procesar la información obtenida, se utilizó Microsoft Excel.

3.5 Población y muestra

3.5.1 Población

La población objeto de investigación está constituida por doce (12) empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa.

3.5.2 Muestra

Para efectos de la recolección de información, se tomó como muestra para el estudio de la investigación, dos empresas ferreteras del municipio de Zacapa, las cuales para conservar su identidad, se han denominado: Empresa A y Empresa B. Considerando que la población es pequeña, es necesario resaltar que la muestra fue seleccionada mediante muestreo no probabilístico, tomando en cuenta que estas empresas proporcionaron la información necesaria para desarrollar la investigación y los resultados obtenidos se podrán generalizar en las empresas que conforman el sector ferretero del municipio de Zacapa.

3.6 Instrumentos para recabar información

3.6.1 Instrumentos

Con el objetivo de recabar información importante para el desarrollo de la investigación, se utilizaron como instrumentos la guía de revisión documental y la guía de entrevista. La primera, hace referencia a las acciones que se ejecutaron para obtener la información suficiente y competente mediante la revisión de documentos contables, estados financieros, informes y reportes, lo cual ayudó al sustento de la investigación. La segunda, fue fundamental para tener por escrito las preguntas de interés que permitieron obtener conocimiento más amplio sobre las experiencias, comportamientos y conocimientos que poseen los propietarios de empresas ferreteras del municipio de Zacapa sobre la administración del capital de trabajo.

3.6.2 Técnicas

Para la recolección de información necesaria e importante para lograr los objetivos establecidos en la investigación, se utilizó la revisión documental y la entrevista. La revisión documental fue fundamental en la investigación, ayudó a obtener información importante sobre los registros contables y financieros realizados por las empresas durante el periodo de tiempo analizado. Por su parte, la entrevista ayudó a recabar información sobre las generalidades de las empresas objeto de estudio y toda la información relacionada al manejo de las cuentas que integran el capital de trabajo por parte de los dueños de empresas ferreteras del municipio de Zacapa.

3.6.3 Fuentes de información y estrategias de investigación

a. Fuentes de Investigación

Las fuentes de información son fundamentales en toda investigación, permiten obtener mediante diversos tipos de documentos, datos fidedignos que ayuden a sustentar el estudio que se pretende realizar. Para llevar a cabo la investigación, se recurrió a las fuentes primarias y secundarias.

Las fuentes primarias están conformadas por las fuentes documentales proporcionadas directamente por las empresas objeto de estudio, tales como documentos contables, estados

financieros, informes, reportes, entre otros. Por su parte, para obtener información complementaria, se acudió a las fuentes secundarias como: revisión bibliográfica de libros, tesis, artículos científicos, entre otros.

b. Estrategias de investigación

Para llevar a cabo una investigación, es indispensable cumplir con ciertos parámetros metodológicos, siendo uno de éstos, las estrategias de investigación. Estas estrategias, hacen referencia a las acciones que se siguieron para llevar a cabo la investigación de campo, entre las cuales se enlistan las siguientes:

- Acercamiento con propietarios de empresas ferreteras del municipio de Zacapa, mediante el cual se acordó y logró autorización para llevar a cabo la investigación.
- Entrevista con propietarios de empresas ferreteras objeto de evaluación, la cual se pactó no exceder a 30 minutos.
- Solicitud de información, la cual fue fundamental para determinar la manera en que se administra el capital de trabajo en empresas ferreteras del municipio de Zacapa que fueron objeto de estudio.

3.7 Variables

Identificar las variables se ha convertido en un problema para muchos investigadores, por tal razón, elaborar el cuadro de conceptualización y operación de variables y descriptores, es una etapa importante al diseñar un proyecto de investigación.

Con base en los objetivos específicos, a continuación, se detallan las variables y descriptores.

Tabla 1*Operacionalización de variables e indicadores*

Analizar el capital de trabajo en empresas ferreteras del municipio de Zacapa, departamento de Zacapa.			
Objetivos	Variable	Dimensiones	Indicadores
Analizar la estructura del capital de trabajo de las empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa.	Estructura del capital de trabajo	Jerarquía financiera	Flujo de caja
		Métodos de gestión	Gestión de inventario
		Administración financiera	Cuentas por cobrar
			Cuentas por pagar
Evaluar los factores que afectan el capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa.	Factores que afectan el capital de trabajo	Capacidad de cumplimiento	Dificultad al acceso a fuentes financieras externas
		Análisis de oferta y demanda	Baja rotación de inventarios
			Aumento de precios
		Deficiencias en el manejo operacional	Reurrencia en pérdidas operacionales
Establecer las estrategias de control y manejo del capital de trabajo para el crecimiento del sector ferretero en el municipio de Zacapa.	Estrategias de control y manejo	Equilibrio entre activos y pasivos	Planificación de pagos
			Financiamiento controlado
			Control y gestión de inventario

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Análisis cualitativo

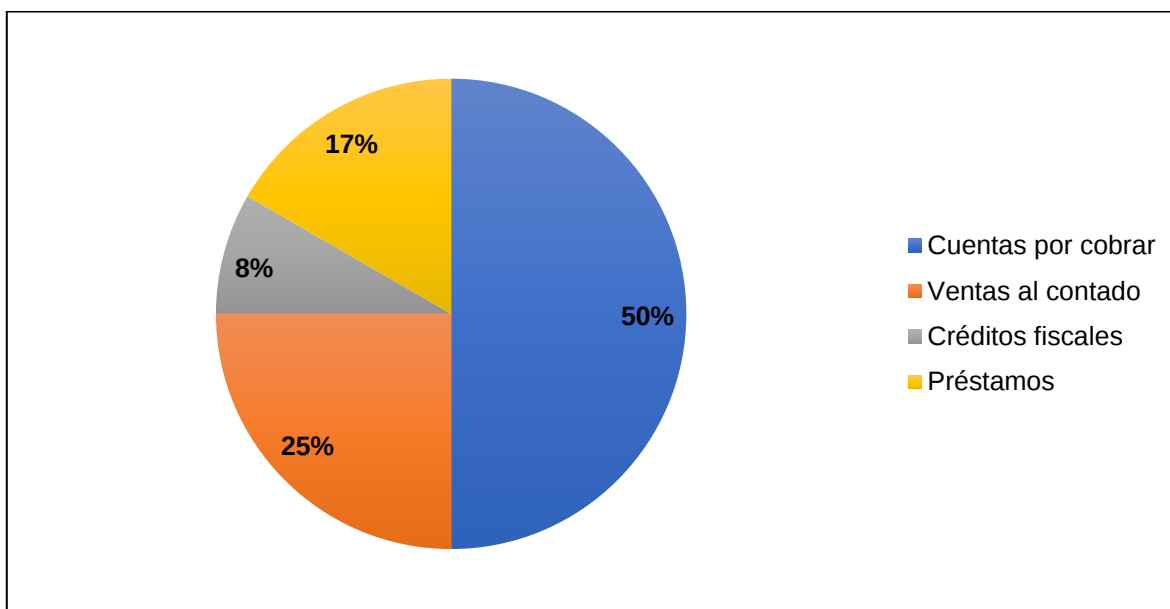
Culminada la etapa investigativa, en donde se pudo obtener de primera fuente, información relevante sobre el manejo del capital de trabajo en el sector ferretero del municipio de Zacapa, mediante el análisis de los estados financieros, procedimientos laborales y la entrevista aplicada a un total de 12 empresas del sector, lo cual sirvió de guía para el desarrollo de la propuesta y las alternativas de solución en cuanto al manejo del capital y el declive en la actividad económica del sector ferretero de este municipio.

En ese orden de ideas, el capital de trabajo es un indicador financiero que permite medir la capacidad económica de una empresa, su manejo debe ser bajo un estricto análisis, control y seguimiento, ya que su efectivo uso permite a las organizaciones mantener balances positivos. Por consiguiente, al indagar sobre la administración que le dan las empresas ferreteras en el municipio Zacapa, se evidencia en algunos casos el manejo empírico, es decir, utilizado desde la experiencia, lo que ocasiona problemas en los procesos administrativos contables, pues la pericia sirve de base, sin embargo, se debe contar con conocimientos sólidos y actualizados en cuanto al manejo de las finanzas de toda organización, considerado esto una de las principales causas que afectan el desarrollo y crecimiento de las empresas.

En tal sentido, se presenta el análisis cualitativo sobre las respuestas obtenidas de la entrevista aplicada a los propietarios de 12 empresas del sector ferretero del municipio Zacapa, con sus tablas porcentuales, representación gráfica, análisis e interpretación. De igual forma, se presenta el análisis cuantitativo de los estados financieros de dos empresas ferreteras identificadas como “A y “B”, mostrando el análisis entre cuentas, comparativo e interpretación de fluctuaciones anuales.

Figura 1

Principales fuentes generadoras de ingresos en el flujo de caja



Los resultados reflejan como las principales fuentes de ingreso, las cuentas por cobrar con un 50%, seguido por ventas al contado con un 25%, un 17% los préstamos y 8% por créditos fiscales.

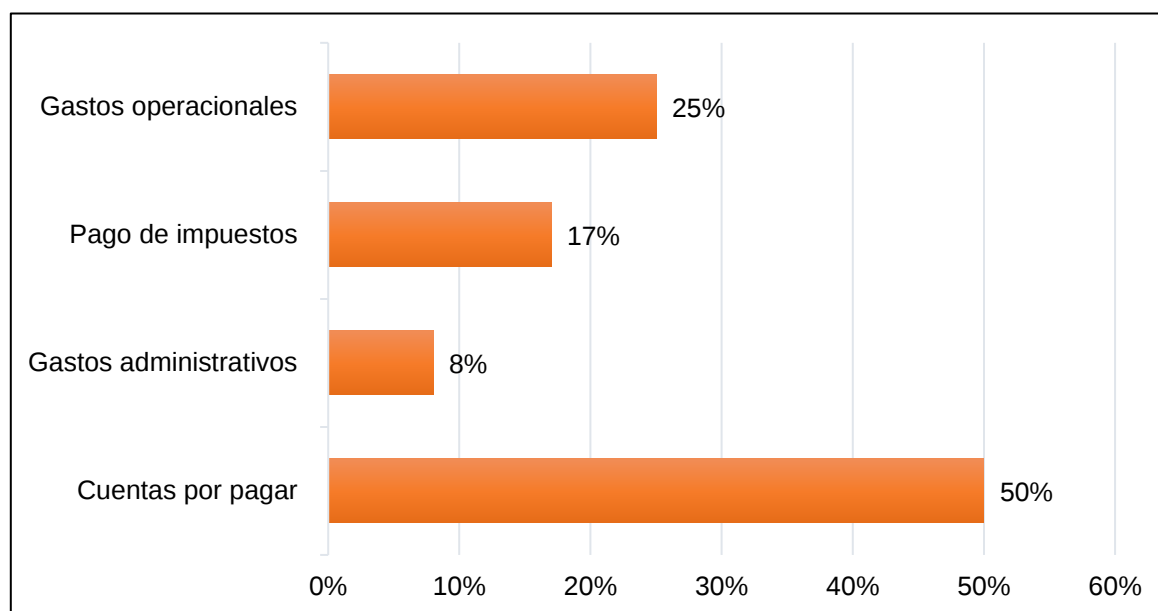
Para que una empresa cuente con flujo de caja positivo, debe tener ingresos constantes, los cuales deben ser estimados para que una organización sea rentable. Con un efectivo flujo de caja, las empresas pueden cumplir con sus compromisos contractuales e impulsar el crecimiento de la misma.

En función a los resultados, se puede inferir que el mayor flujo lo producen las cuentas por cobrar, aspecto no muy rentable para la organización, pues la acreditación de estas cuentas no es constante aun cuando se tengan programadas las recepciones de pagos. Con las cuentas por cobrar se produce el fenómeno de la incertidumbre, por lo que se debe evaluar el comportamiento de estas cuentas. En cuanto a los ingresos por las ventas al contado, es lo que se considera lo más sano para las finanzas de la organización, ya que se cuenta con el recurso para ser manejado a conveniencia. En el caso del sector ferretero, se puede manejar la salida de la mercancía evaluando el producto con mayor demanda, el ajuste de precio, el uso de las promociones y descuentos y demás estrategias de ventas que permitan convertir los activos en liquidez.

Un porcentaje no tan representativo indica que, para mantener el flujo de caja, los empresarios recurren a los financiamientos, lo que a largo plazo puede repercutir en las finanzas. Mantener un nivel óptimo en el flujo de caja es crecimiento seguro para la organización, por lo que sus principales fuentes de ingresos deben ser controladas y supervisadas.

Figura 2

Principales fuentes generadoras de egresos en el flujo de caja



Los resultados muestran que el principal desembolso se debe a las cuentas por pagar, representadas por un 50%, seguido por los gastos operacionales con un 25%, y un mínimo desembolso por impuestos y gastos administrativos con un 17% y 8% respectivamente.

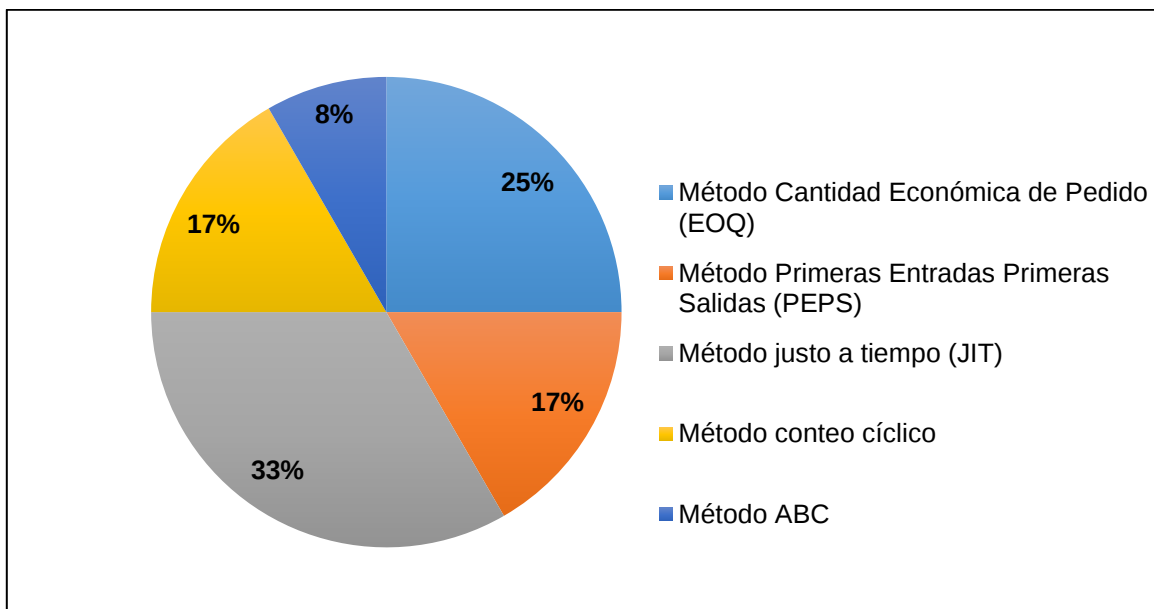
Para obtener ganancias es necesario invertir, pero entre estos debe haber equilibrio y, sobre todo, que los ingresos sean mayores al monto invertido. Por lo que se debe prestar precisa atención en la mercancía a comprar, tomando en cuenta cuáles son los productos de mayor demanda y que sea de fácil conversión. Por otro lado, deben ir ancladas a los ingresos (ventas de contado o a crédito), y que estas no sean superiores, pues la liquidez se vería afectada.

Por lo tanto, se debe implementar manejos y controles sobre las cuentas por pagar, fijar planes de pago priorizando la creación de convenios de pago con los principales proveedores, hacer uso de

las fuentes de financiamiento de tal modo que den flexibilidad a las cuentas por pagar, en tal sentido, el manejo de las cuentas por pagar debe ser administrada con estrategias, proyección y estimación, lo cual permitirá el manejo efectivo del capital de trabajo y estabilidad en las finanzas.

Figura 3

Métodos de gestión para el manejo de inventario más usados por el sector ferretero



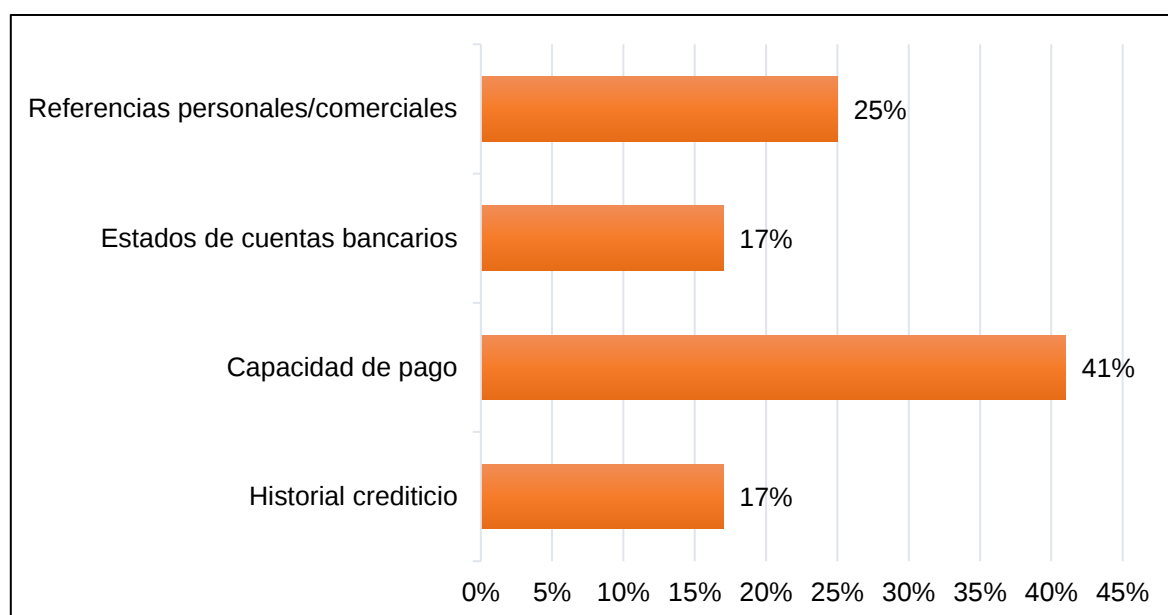
De este cuestionamiento, se obtuvo que el 33% de las empresas ferreteras usan el método JIT para la administración de los inventarios, el 25% utilizan el método EOQ, el 17% aplican el método PEPS, mientras que el 17% emplean el método conteo cíclico y por último, el 8% manejan el método ABC. El manejo de una buena gestión de inventario influye directamente sobre el capital de trabajo, pues el inventario es el principal recurso que se tiene y se puede convertir en activos líquidos, se observa que el método más usado es el JIT, es decir, solo adquieren el producto cuando es requerido, esto genera inconvenientes con los clientes y ocasionando el revés de la compra, afectando directamente al capital de trabajo, esto indica una de las causas que está ocasionando el estancamiento de la ferreterías.

El método Just in Time (JIT), o justo a tiempo es un método utilizado para reponer el inventario solo cuando sea requerido, esto a fin de reducir los costos según los que manejan el control de inventario, siendo no del todo cierto, este método lejos de reducir los costos, entorpece el flujo de las ventas e incrementa los costos en reposición. Este método no es el más adecuado para el sector ferretero,

pues el mantener un nivel mínimo en todos los productos no es conveniente, la calidad de servicio y pronta atención son factores importantes para consolidar ventas y mantener clientes, el retraso en una entrega, las constantes fallas en el inventario, y demás percances, van formando una imagen no competitiva en el mercado.

Figura 4

Factores de análisis para el otorgamiento de créditos



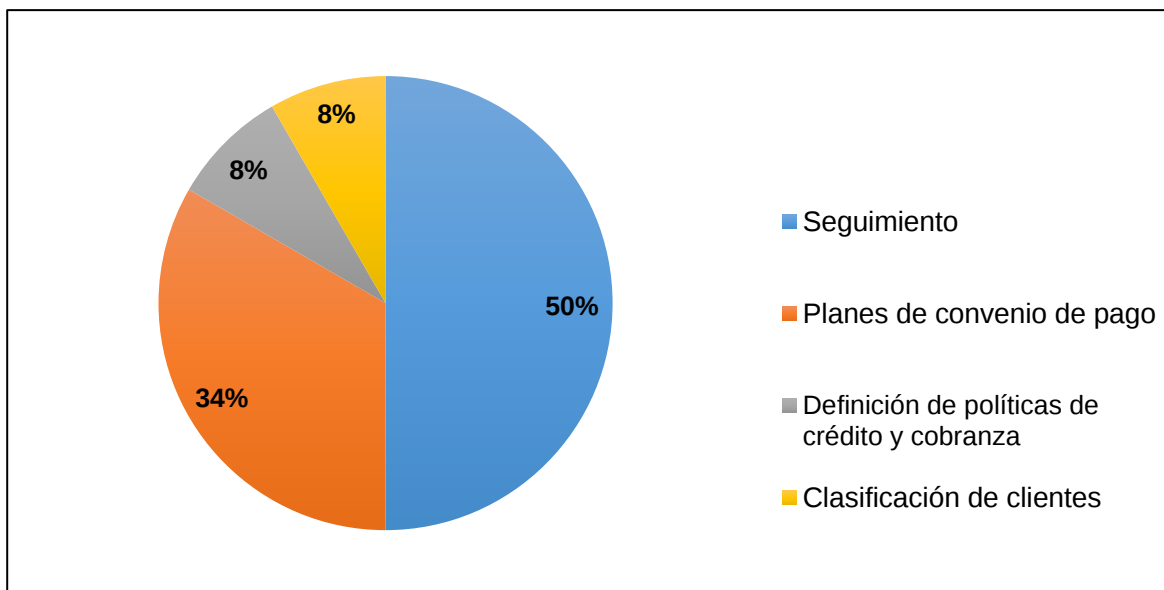
De tal cuestionamiento, se obtuvo que entre los factores que se toman en cuenta en el análisis para otorgar créditos, la capacidad de pago es la más utilizada con el 41%, las referencias personales/comerciales con 25%, y estado de cuenta e historial crediticio 17%, respectivamente.

El otorgamiento de créditos, genera por defecto cuentas por cobrar, hecho que afecta el flujo de efectivo de las empresas, por tal motivo, se debe realizar un análisis exhaustivo al cliente antes de concederle créditos. Los resultados reflejan que un gran porcentaje de las ferreterías se basa en el análisis de la capacidad de pago de los clientes, lo que resulta viable para determinar la capacidad de endeudamiento, para lo cual se debe revisar los estados de cuentas, ítem que se encuentra entre las mejores alternativas ya que son reportes con mayor credibilidad al ser emitido por entes bancarios. Otro de los aspectos son las referencias, que pudieran servir, sin embargo, no es del todo confiable al ser información manipulable.

Para el otorgamiento de créditos sobre todo en nuevos clientes, se debe analizar su capacidad de pago, sustentado por reportes fiables que suministren la información veraz sobre sus ingresos, actividad económica que garantice el cumplimiento del pago acreditado.

Figura 5

Estrategias aplicadas para la gestión efectiva de las cuentas por cobrar

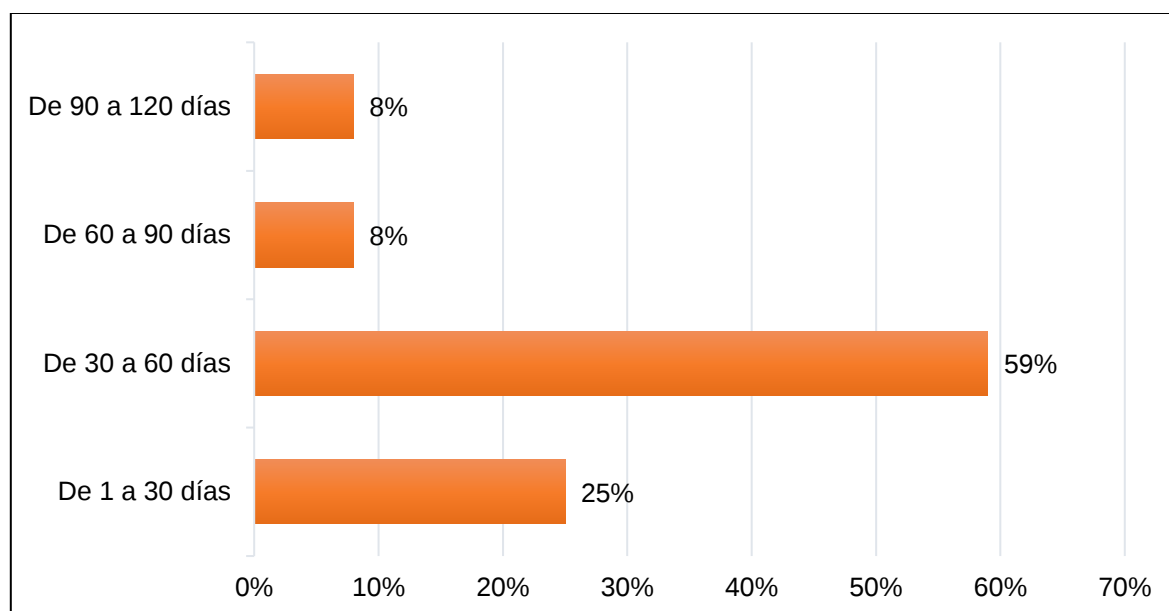


Esta inferencia muestra que, entre las estrategias aplicadas para la gestión efectiva de las cuentas por cobrar en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, el seguimiento es el más representativo con el 50%, el 34% aplica planes de convenio de pago, el 8% utiliza la definición de políticas de crédito y cobranzas y clasificación de clientes.

Las cuentas por cobrar de acuerdo a respuestas anteriores, son la principal fuente de ingreso, por lo que su manejo debe ser prioritario para la empresa, su efectiva ejecución se basa en trabajo multidisciplinario, en el cual se debe aplicar diferentes técnicas en trabajo conjunto para su efectividad, partiendo desde el análisis previo del cliente en cuanto a sus capacidades de pago, el seguimiento a los planes de pago y el cumplimiento de los tiempos, esto es el garante de una efectiva gestión de las cuentas por cobrar. Es importante mencionar que, la gestión de las cuentas por cobrar debe ser trabajados bajo una dirección planificada y de ser posible automatizado, lo que facilita el manejo y acceso a los datos de interés para la gestión.

Figura 6

Días de crédito establecidos para el cumplimiento de las cuentas por cobrar



En cuanto a los días de plazo para el cumplimiento de los pagos, se obtuvo que el 50% de las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, otorgan de 30 a 60 días, el 34% conceden de 1 a 30 días, el 8% confieren de 60 días en adelante.

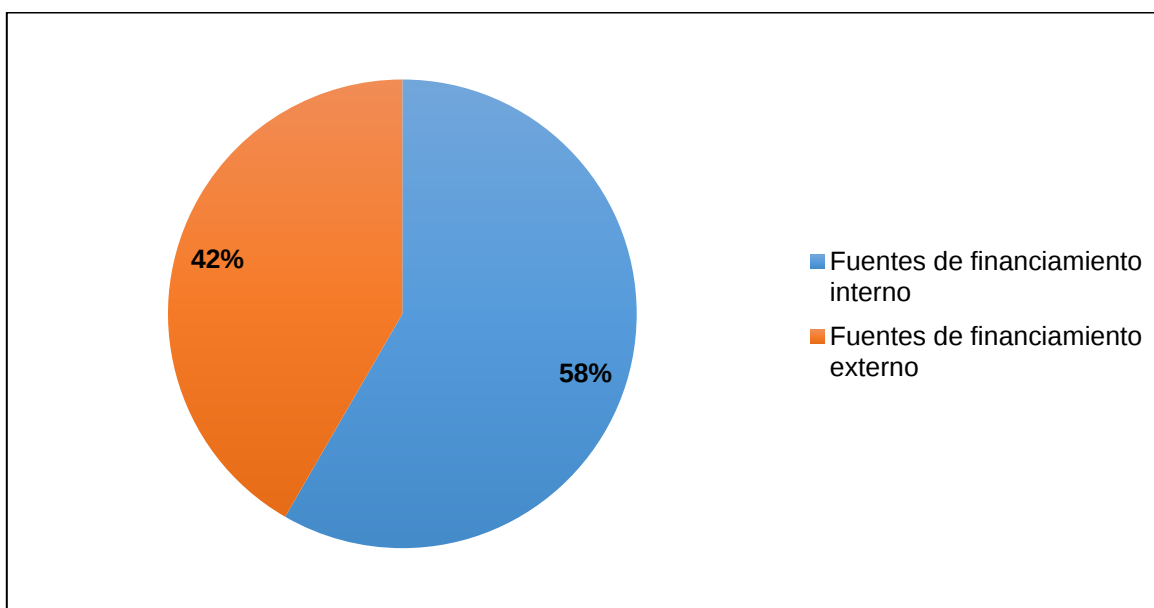
El tiempo de retorno del efectivo es importante para el manejo efectivo del capital de trabajo, para establecer los plazos se debe evaluar el tipo de cliente (confiabilidad, récord, capacidad de pago), así como las políticas del crédito para cada tiempo fijado, de igual forma se debe mantener el seguimiento y cumplimiento de los plazos, a fin de cambiar las técnicas de cobranza, fijación de nuevas sanciones, o modificación de los porcentajes por incumplimiento.

Mantener las cuentas por cobrar en el primer rango de periodo, permite conservar el equilibrio en las empresas, en el sentido que se acortan los tiempos de retorno de efectivo, facilitando la reinversión, cumplimiento de pagos y demás aportes al fortalecimiento económico de la empresa, al fijar la mayor parte de las cuentas por cobrar en periodos mayores a 30 días, limita la capacidad adquisitiva de la empresa, ocasionado incumplimientos y deficiencias dentro de la organización, además de correr el riesgo de prolongación en los tiempos ya previamente pautados. De acuerdo a los resultados, la opción con más porcentajes fue la concesión de créditos en un rango de 30 a 60 días, esto pudiera ser una de las causas que este afectado el capital de trabajo en las ferreterías, al

ser las cuentas por cobrar una de las principales fuentes generadoras de ingresos, lo cual genera atrasos en el retorno del efectivo con balances negativos en sus finanzas.

Figura 7

Fuentes de financiamiento utilizadas en el sector ferretero



Según los resultados anteriores, el 58% de los encuestados afirma el uso del financiamiento interno, por otro lado, un 42% dice usar el financiamiento externo.

Las fuentes de financiamiento permiten a las empresas cumplir con compromisos adquiridos, sin embargo, su uso debe ser comedido y utilizado dependiendo de la premura de la eventualidad a cubrir, en tal sentido, no se puede determinar si cualquiera de las dos fuentes genera beneficios o no a las ferreterías sin una previa evaluación de lo que causó la solicitud del financiamiento.

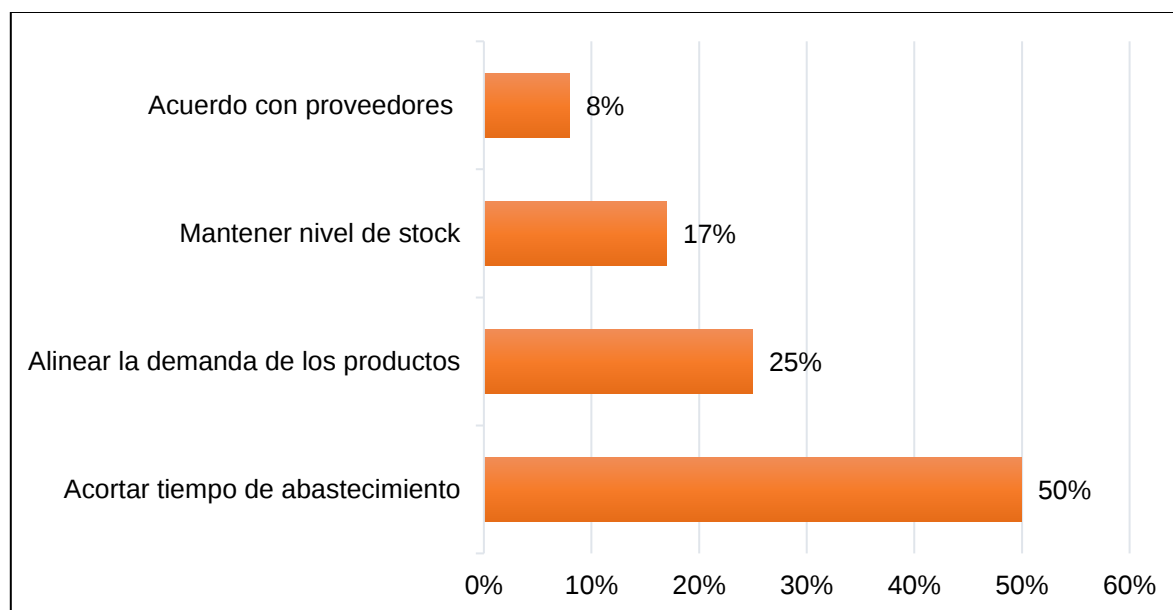
Las fuentes de financiamiento son instrumentos financieros que permiten a la empresa solventar compromisos adquiridos, inyección de capital, reposición de inventario, entre otros. Sin embargo, su solicitud debe ser analizada tomando en cuenta los costos/beneficios.

La diferencia porcentual de las respuestas no es muy significativa, por lo que se puede decir que el sector ferretero utiliza ambas fuentes. Las empresas que usan financiamientos, tienden a elevar sus

cuentas por pagar por el pago de intereses y amortizaciones, limitando el crecimiento de la misma. El uso de estos para solventar deudas es indicativo de inestabilidad financiera.

Figura 8

Métodos para determinar la rotación de los productos del inventario



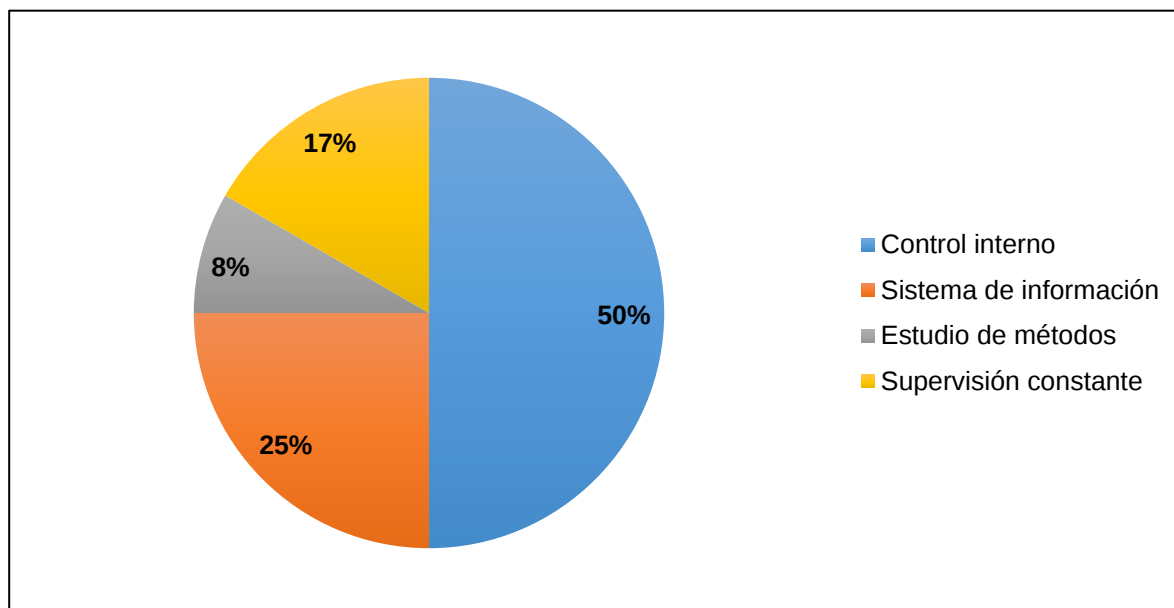
De acuerdo a los propietarios de empresas ferreteras del municipio de Zacapa, el método más usado para determinar la rotación de los inventarios es acortar el tiempo de abastecimiento, representado por el 50%, los acuerdos con los proveedores figuran con el 25%, alinear la demanda es el tercer método más usado con el 17%, mientras que mantener nivel de stock es la opción menos utilizada con el 8%.

De la rotación del inventario depende su restitución oportuna, por lo que debe ser manejado con precisión, usando los métodos más adaptables a las necesidades de la ferretería. En el cuestionamiento se presentan los métodos más usados, su representación gráfica indica que todos son usados y adaptados a la demanda y dinamismo de cada ferretería.

La rotación de inventario es tan importante como su reposición, adecuar el mejor método permite la toma de decisiones al momento de realizar la compra de productos que hacen falta, adquirir la cantidad correcta y contar con el dinero para volver a invertir. Por otra parte, mantener una rotación constante y fluida de los productos de mayor demanda garantizan la satisfacción del cliente.

Figura 9

Técnicas de control utilizadas en el sector ferretero para evitar la recurrencia de errores

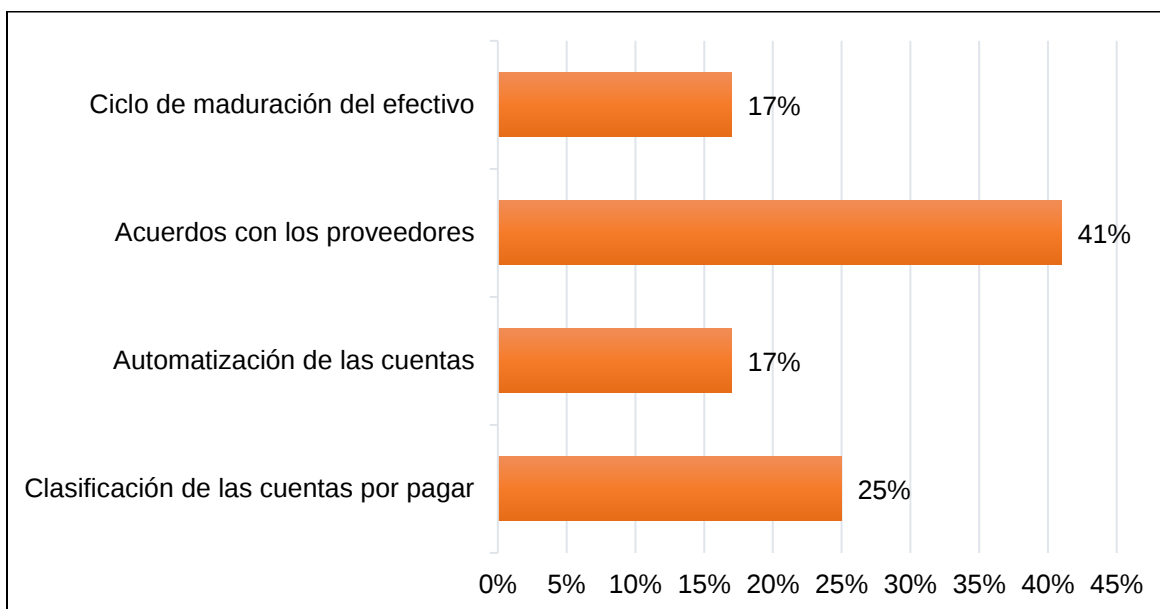


En cuanto a las técnicas de control para evitar la recurrencia en los errores, el 50% de las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, indica el uso de control interno, el 25% utiliza el sistema de información, el 17% aplica la supervisión constante, mientras que el 8% implementa el estudio de métodos.

Recurrir constantemente en errores ocasiona pérdidas a la empresa, por eso es importante contar con una planificación en donde se desarrolle el seguimiento y evaluación, esto con el fin de monitorear los procesos y aplicar los correctivos oportunamente. El uso de controles internos permite adaptar los procesos administrativos a los requerimientos y enfocarlos a cada proceso. La sistematización es otra técnica que facilita el seguimiento de los hechos y el registro de las novedades.

Figura 10

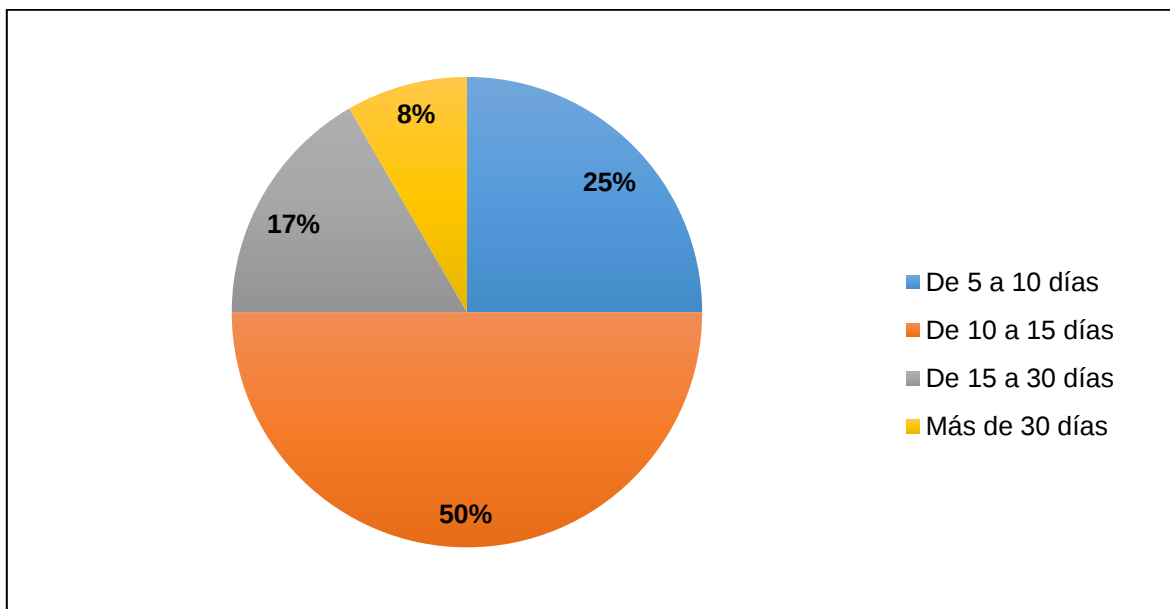
Manejo de las cuentas por pagar en el sector ferretero



Según los resultados obtenidos, los entrevistados respondieron que para el manejo de las cuentas por pagar en el sector ferretero, el 41% realizan acuerdo con proveedores, el 25% clasifican las cuentas por pagar y el 17% efectúan automatización y maduración del ciclo de efectivo. La contraparte de los ingresos son las cuentas por pagar, por lo que su manejo debe ir anclado a los ingresos, realizando una planificación engranada con estos, para su efectivo manejo se presentaron en el cuestionamiento las más efectivas, siendo seleccionadas casi en igualdad por los colaboradores de las ferreterías. Aun cuando los resultados reflejan un buen manejo, el capital de trabajo no es el más rentable, por lo que se puede inferir que no se están usando como corresponden.

Figura 11

Días de plazo establecido para el cumplimiento de pago a proveedores

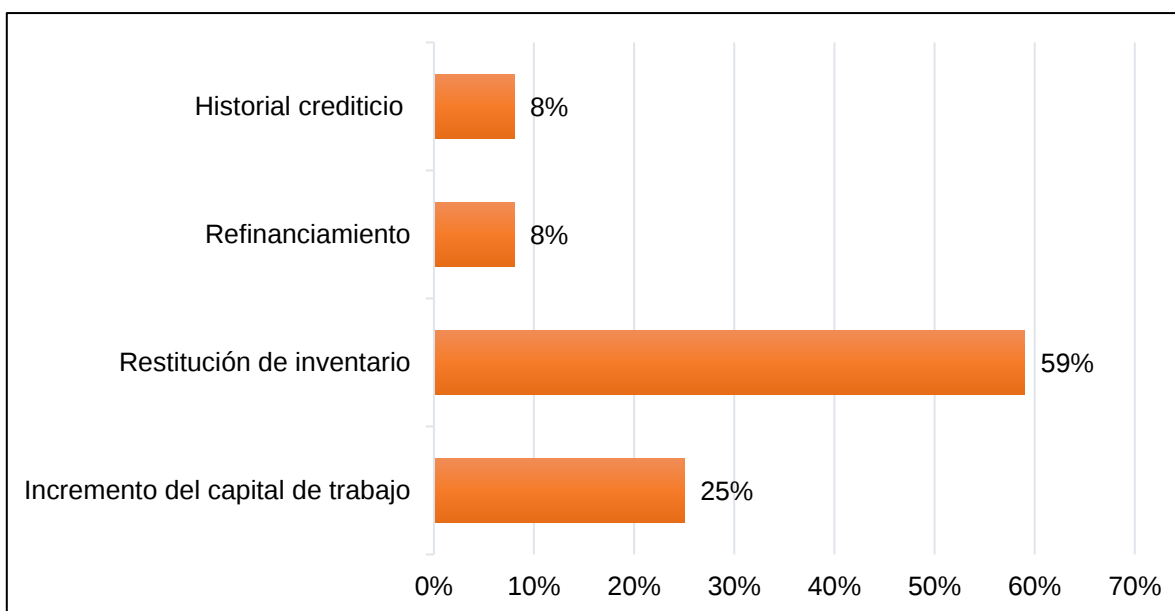


De conformidad con las respuestas de los empresarios, el 50% indica que fijan un plazo de 10 a 15 días para el cumplimiento de pago a proveedores, el 25% establece un término de 5 a 10 días, el 17% estipula de 15 a 30 días mientras que el 8% un plazo mayor a 30 días.

Por lo anterior, el manejo de una buena administración de cuentas por pagar, además de mantener un flujo constante de efectivo, ayuda a generar una relación cordial con los proveedores, lo que es conveniente para ambas partes; facilitando las negociaciones y convenios de pagos, lo que es de gran importancia para el mantenimiento óptimo del inventario. El pago a proveedores son las transacciones recurrentes necesarias para mantener un negocio en funcionamiento. Al igual que las cuentas por cobrar, se recomienda llevar un control automatizado, lo cual ayuda a flexibilizar el flujo de efectivo y reinvertir en el negocio, esto es de vital importancia para mantener sanas las finanzas del negocio y garantizar la continuidad de las operaciones.

Figura 12

Fundamentos bajo los cuales las ferreterías solicitan financiamiento interno o externo

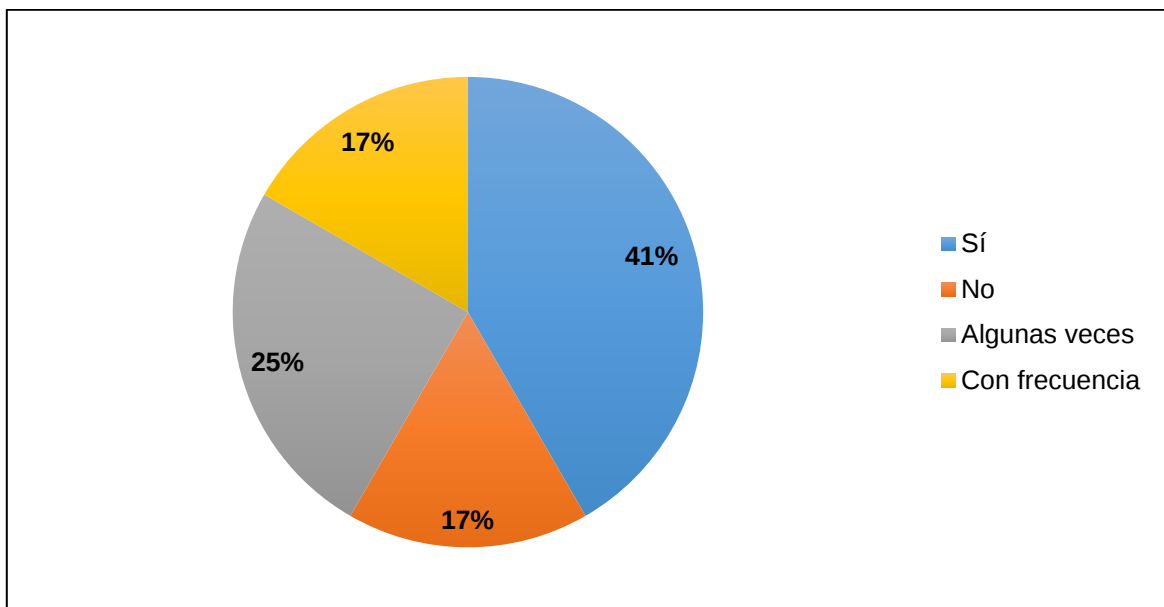


Según los resultados anteriores, los fundamentos bajo los cuales las empresas ferreteras solicitan financiamiento son los siguientes, el 59% afirma que lo solicitan para la restitución de inventario, el 25% asevera que es para incremento de capital y el 8%, indica que el historial crediticio y refinanciamiento respectivamente.

Estos resultados corroboran las causas de las deficiencias en el capital de trabajo, pues el mayor porcentaje indica que la solicitud de financiamiento es para la restitución de inventario, evento que no debería pasar o en caso de suceder, la frecuencia debe ser mínima, la restitución de inventario se debe acreditar con las ganancias obtenidas de las ventas, lo que indica que el capital de trabajo no cuenta con el equilibrio entre ingreso y egresos.

Figura 13

Cumplimiento de la empresa con sus obligaciones en tiempo y forma

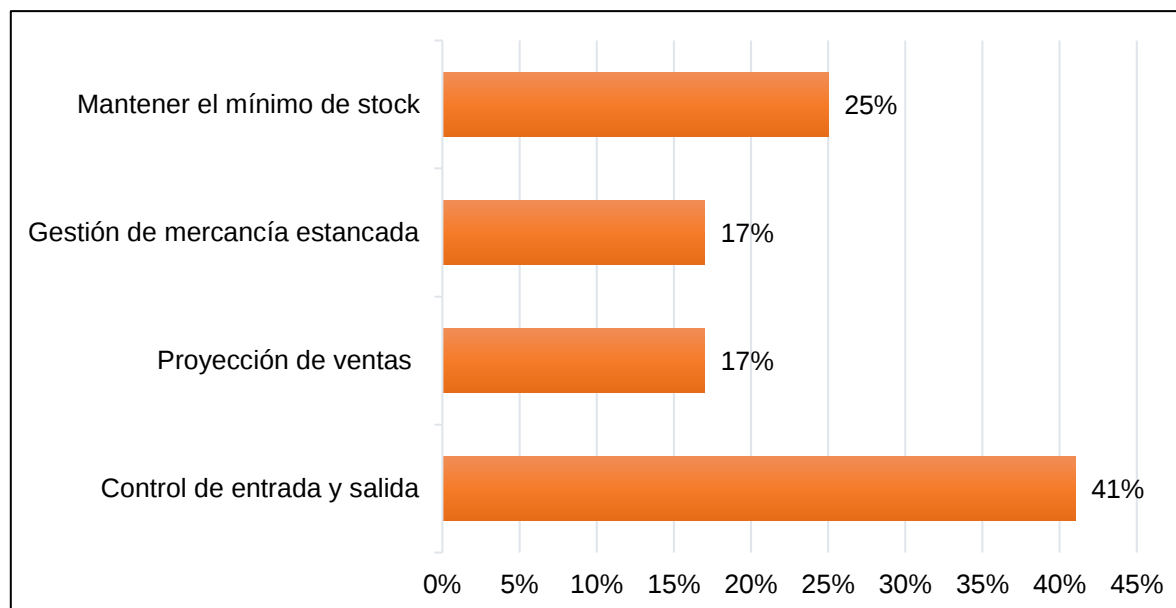


Las respuestas de propietarios de empresas ferreteras del municipio de Zacapa, indican que el 41% sí cumplen con sus obligaciones, un 25% manifiesta cumplir algunas veces y un 17% no cumplen o lo hacen con frecuencia.

El cumplimiento de las obligaciones adquiridas demuestra responsabilidad y la proyección de una imagen confiable, así como el reflejo de una empresa sólida y estable, al no cumplir con los compromisos asociados a la actividad empresarial, las proyecciones son negativas. Es importante dar cumplimiento a los compromisos, esto depende de una efectiva gestión administrativa que mantenga el equilibrio entre los ingresos y egresos, así como el manejo efectivo del capital de trabajo. Aun cuando un importante porcentaje afirma cumplir con sus compromisos, la suma de las demás respuestas apunta a un incumplimiento de sus obligaciones. Haciendo retrospectiva con las respuestas anteriores, se puede inferir que el incumplimiento se debe al mal manejo de las cuentas por cobrar, al fijar plazos superiores a 30 días; mal manejo de las negociaciones con proveedores al establecer fechas que no se pueden cumplir, afectando el inventario, convirtiéndose esto en un ciclo de afección negativa empresarial.

Figura 14

Parámetros utilizados para la gestión de inventarios en el sector ferretero

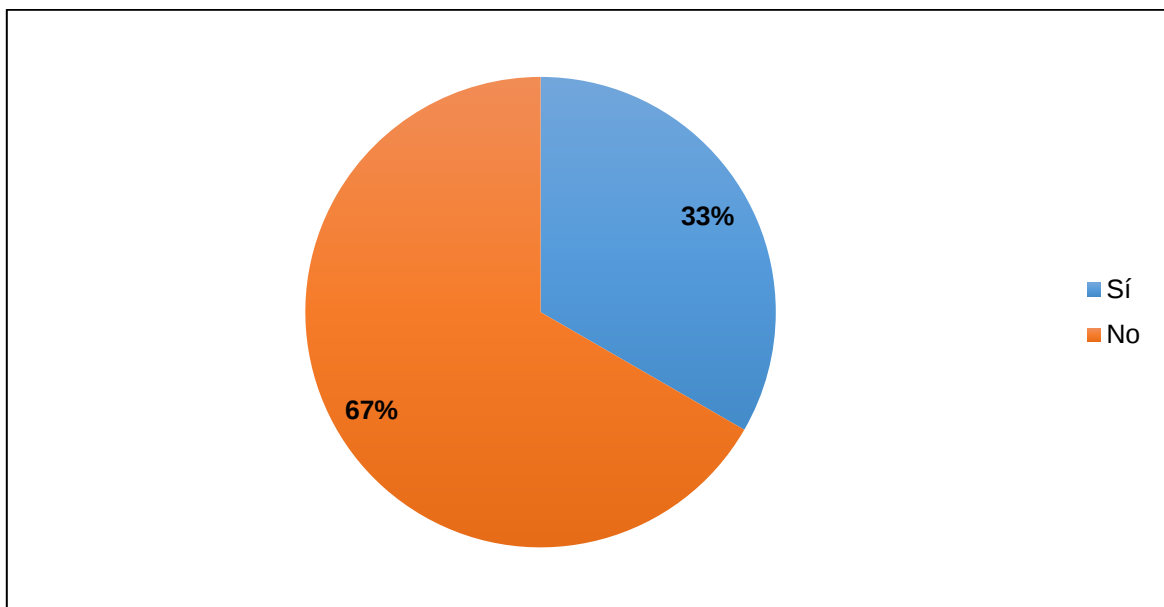


En cuanto a los parámetros usados para la gestión del inventario; en el sector ferretero de Zacapa, el 41% de los propietarios indican que usan el control de entrada y salida, el 25% afirma mantener el mínimo de stock, el 17% usa la gestión de mercancía y por último, el 17% utiliza la proyección de ventas.

Con este cuestionamiento, se busca obtener más información sobre el manejo del inventario, ya que es la principal fuente de ingresos, los parámetros indican que se basan en el control de entrada y salida, lo que no es del todo viable pues se obvia la mercancía estancada que se va depreciando. Otro de los parámetros es mantener el mínimo de inventarios, esto retrasa la reposición oportuna de la mercancía con mayor salida, limitando las ventas. El parámetro de las proyecciones de ventas es el más recomendado ya que permite medir los productos con más salida y los de menor rotación, así como los solicitados con que no se cuenta, creando un registro preciso con los datos necesarios para la restitución de los productos realmente necesarios, sin incurrir en gastos adicionales, costos por almacenamiento, depreciación del producto. Cabe destacar que la principal fuente generadora de ingresos de las ferreterías es la venta de sus productos, esta es la manera en que pueden mantener un flujo de caja para el óptimo capital de trabajo.

Figura 15

Utilización de algún software para la ejecución y control de inventarios



En relación al uso de software para el manejo del inventario, en el sector ferretero del municipio de Zacapa, un 67% de los encuestados dicen no usar tal herramienta, sin embargo, un 33% afirma utilizarlo. La automatización de los procesos hoy en día es de gran utilidad, facilitando la gestión de las actividades, aportando control en las mismas y disminuyendo los errores que pudieran ocasionar inconvenientes en todos los aspectos de la administración.

4.2 Análisis cuantitativo de estados financieros

El sector ferretero es un aspecto social que complementa las labores cotidianas de la sociedad, de la mano del sector de construcción aporta tanto materiales como servicios asociados que favorecen de forma mancomunada a la sociedad. Además de facilitar a las comunidades el acceso a los materiales propios de las ferreterías, son fuentes generadoras de empleo, impulsando la actividad económica.

Una vez analizados los datos obtenidos de la aplicación de la entrevista, se analizaron los estados financieros de dos empresas ferreteras del municipio Zacapa, identificadas con nombres no reales para protección de datos. En tal sentido, a partir de los estados financieros de las ferreterías

“Empresa A” y “Empresa B”, se realizó el análisis horizontal y vertical, las razones financieras y punto de equilibrio, a fin de determinar el flujo de efectivo, el manejo de los inventarios, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, así como el uso del capital de trabajo.

En ese sentido, los estados financieros de las empresas representan la realidad económica, es un reflejo del manejo de sus finanzas, permitiendo visualizar en forma resumida y general las cuentas de importancia y riesgos, a fin de evaluar y ajustar donde sea necesario. A continuación, se presentan los estados financieros de las dos empresas ferreteras objeto de estudio, con información correspondiente a los periodos 2020/2021, la cual fue fundamental para el análisis de la administración del capital de trabajo.

Tabla 2*Balance general empresa A*

EMPRESA A		
Balance General		
(Expresado en Quetzales)		
Al 31 de diciembre de cada año		
	2,021	2,020
Activo		
Activo corriente		
Caja y bancos	12,500.00	10,000.00
Cuentas por cobrar	22,000.00	19,000.00
Mercaderías	55,000.00	45,000.00
Gastos anticipados	12,000.00	9,000.00
Total activo corriente	101,500.00	83,000.00
Activo no corriente		
Mobiliario y equipo neto	14,400.00	14,400.00
Total activo no corriente	14,400.00	14,400.00
Total activo	115,900.00	97,400.00
Pasivo		
Pasivo corriente		
Cuentas por pagar comerciales	25,000.00	20,000.00
Impuestos por pagar	1,200.00	800.00
Total pasivo corriente	26,200.00	20,800.00
Pasivo no corriente		
Deuda a largo plazo	22,000.00	11,724.00
Total pasivo no corriente	22,000.00	11,724.00
Total pasivo	48,200.00	32,524.00
Patrimonio		
Capital	54,924.86	56,366.31
Utilidad acumulada	3,345.00	0.00
Utilidad del periodo	9,430.14	8,509.69
Total patrimonio	67,700.00	64,876.00
Total pasivo y patrimonio	115,900.00	97,400.00

Tabla 3*Estado de resultados empresa A*

EMPRESA A		
Estado de Resultados		
(Expresado en Quetzales)		
Al 31 de diciembre de cada año		
	2,021	2,020
Ventas netas	75,723.00	64,365.00
(-) Costo de ventas	57,549.48	48,273.75
(=) Utilidad bruta	18,173.52	16,091.25
(-) Gastos de operación	5,100.00	4,320.00
Gastos administrativos	3,900.00	3,300.00
Gastos de ventas	1,200.00	1,020.00
(=) Utilidad en operación	13,073.52	11,771.25
(-) Otros gastos		
Intereses sobre bonos y deudas	500.00	425.00
(=) Utilidad antes de impuestos	12,573.52	11,346.25
(-) Impuesto Sobre la Renta (ISR)	3,143.38	2,836.56
(=) Utilidad neta	9,430.14	8,509.69

Tabla 4*Estado de flujo de efectivo empresa A*

EMPRESA A Flujo de Efectivo Método Indirecto (Expresado en Quetzales) Al 31 de diciembre de 2021		
Flujo de efectivo de actividades operativas		
Utilidad neta después de impuestos		9,430.14
(+) Conciliación entre la utilidad neta del ejercicio y el efectivo neto provisto por las actividades de operación		-10,600.00
Cuentas por cobrar	- 3,000.00	
Mercaderías	-10,000.00	
Gastos anticipados	- 3,000.00	
Cuentas por pagar comerciales	5,000.00	
Impuestos por pagar	400.00	
(=) Flujo de efectivo proporcionado por actividades operativas		-1,169.86
Flujo de efectivo de actividades de inversión		
Activos fijos	-	
Flujo de efectivo proporcionado por actividades de inversión		-
Flujo de efectivo de actividades de financiamiento		
Deudas a largo plazo	10,276.00	
Capital contable	- 1,441.45	
Dividendos pagados	- 5,164.69	
(+) Flujo de efectivo proporcionado de actividades de financiamiento		3,669.86
(=) Variación en flujo de efectivo y equivalentes de efectivo		2,500.00
(+) Efectivo y equivalentes de efectivo al 31/12/2020		10,000.00
(=) Efectivo y equivalentes de efectivo al 31/12/2021		12,500.00

De acuerdo con los datos del estado flujo de efectivo de la empresa A, se determinó que la capacidad de generar efectivo proviene de las actividades de financiamiento, principalmente de las deudas a largo plazo. La utilidad del periodo no es suficiente para cubrir las actividades de operación; es decir, la empresa con sus propios recursos, no tiene capacidad para atender sus requerimientos de efectivo, por lo cual recurre a otras fuentes de financiamiento.

Tabla 5*Balance general empresa B*

EMPRESA B		
Balance General		
(Expresado en Quetzales)		
Al 31 de diciembre de cada año		
	2,021	2,020
Activo		
Activo corriente		
Efectivo y equivalentes de efectivo	15,000.00	13,000.00
Cuentas por cobrar comerciales	10,500.00	8,000.00
Inventarios	42,000.00	47,000.00
Gastos anticipados	4,500.00	5,300.00
Total activo corriente	72,000.00	73,300.00
Activo no corriente		
Mobiliario y equipo neto	17,000.00	15,000.00
Total activo no corriente	17,000.00	15,000.00
Total activo	89,000.00	88,300.00
Pasivo		
Pasivo corriente		
Proveedores	12,000.00	14,000.00
Deudas a corto plazo	5,000.00	6,000.00
Total pasivo corriente	17,000.00	20,000.00
Pasivo no corriente		
Deudas a largo plazo	10,000.00	12,000.00
Total pasivo no corriente	10,000.00	12,000.00
Total pasivo	27,000.00	32,000.00
Patrimonio		
Capital	51,511.25	49,831.25
Utilidad acumulada	3,345.00	-
Utilidad del periodo	7,143.75	6,468.75
Total patrimonio	62,000.00	56,300.00
Total pasivo y patrimonio	89,000.00	88,300.00

Tabla 6*Estado de resultados empresa B*

EMPRESA B		
Estado de Resultados		
(Expresado en Quetzales)		
Al 31 de diciembre de cada año		
	2,021	2,020
Ventas netas	77,500.00	70,250.00
(-) Costo de ventas	62,000.00	56,200.00
(=) Utilidad bruta	15,500.00	14,050.00
(-) Gastos de operación	5,500.00	5,000.00
Gastos administrativos	3,500.00	3,500.00
Gastos de ventas	2,000.00	1,500.00
(=) Utilidad en operación	10,000.00	9,050.00
(-) Otros gastos		
Intereses sobre bonos y deudas	475.00	425.00
(=) Utilidad antes de impuestos	9,525.00	8,625.00
(-) Impuesto Sobre la Renta (ISR)	2,381.25	2,156.25
(=) Utilidad neta	7,143.75	6,468.75

Tabla 7*Estado de flujo de efectivo empresa B*

EMPRESA B Flujo de Efectivo Método Indirecto (Expresado en Quetzales) Al 31 de diciembre de cada 2021		
Flujo de efectivo de actividades operativas		
	Utilidad neta después de impuestos	7,143.75
(+)	Conciliación entre la utilidad neta del ejercicio y el efectivo neto provisto por las actividades de operación	1,300.00
	Cuentas por cobrar	- 2,500.00
	Inventarios	5,000.00
	Gastos anticipados	800.00
	Proveedores	- 2,000.00
(=)	Flujo de efectivo proporcionado por actividades operativas	8,443.75
Flujo de efectivo de actividades de inversión		
	Activos fijos	- 2,000.00
(+)	Flujo de efectivo proporcionado por actividades de inversión	- 2,000.00
Flujo de efectivo de actividades de financiamiento		
	Deudas a corto plazo	- 1,000.00
	Deudas a largo plazo	- 2,000.00
	Dividendos pagados	- 3,123.75
	Capital contable	1,680.00
(+)	Flujo de efectivo proporcionado de actividades de financiamiento	- 4,443.75
(=)	Variación en flujo de efectivo y equivalentes de efectivo	2,000.00
(+)	Efectivo y equivalentes de efectivo al 31/12/2020	13,000.00
(=)	Efectivo y equivalentes de efectivo al 31/12/2021	15,000.00

De acuerdo con los datos del estado flujo de efectivo de la empresa B, se determinó que la capacidad de generar efectivo proviene de las actividades de operación, principalmente por la venta de inventarios y la disminución en las cuentas por pagar comerciales. La utilidad del periodo es suficiente para cubrir las actividades de operación, inversión y financiamiento; es decir, la empresa no necesita invertir su capital para el cumplimiento de sus obligaciones.

Tabla 8*Análisis vertical del balance general de empresa A*

EMPRESA A Balance General (Expresado en Quetzales) Al 31 de diciembre de cada año				
	2,021	Porcentual	2,020	Porcentual
Activo				
Activo corriente				
Caja y bancos	12,500.00	10.79%	10,000.00	10.27%
Cuentas por cobrar	22,000.00	18.98%	19,000.00	19.51%
Mercaderías	55,000.00	47.45%	45,000.00	46.20%
Gastos anticipados	12,000.00	10.35%	9,000.00	9.24%
Total activo corriente	101,500.00	87.58%	83,000.00	85.22%
Activo no corriente				
Mobiliario y equipo neto	14,400.00	12.42%	14,400.00	14.78%
Total activo no corriente	14,400.00	12.42%	14,400.00	14.78%
Total activo	115,900.00	100.00%	97,400.00	100.00%
Pasivo				
Pasivo corriente				
Cuentas por pagar comerciales	25,000.00	21.57%	20,000.00	20.53%
Impuestos por pagar	1,200.00	1.04%	800.00	0.82%
Total pasivo corriente	26,200.00	22.61%	20,800.00	21.36%
Pasivo no corriente				
Deuda a largo plazo	22,000.00	18.98%	11,724.00	12.04%
Total pasivo no corriente	22,000.00	18.98%	11,724.00	12.04%
Total pasivo	48,200.00	41.59%	32,524.00	33.39%
Patrimonio				
Capital	54,924.86	47.39%	56,366.31	57.87%
Utilidad acumulada	3,345.00	2.89%	-	0.00%
Utilidad del periodo	9,430.14	8.14%	8,509.69	8.74%
Total patrimonio	67,700.00	58.41%	64,876.00	66.61%
Total pasivo y patrimonio	115,900.00	100.00%	97,400.00	100.00%

De conformidad con los datos reflejados por medio del análisis vertical, se determinó la composición de los estados financieros y la participación de cada una de las cuentas, lo cual permitió obtener como principales conclusiones para el periodo finalizado al 31 de diciembre de 2020 y 2021:

- **Activo corriente:** del total del activo, el año 2020 está representado con el 85.22% y el año 2021 con 87.58%, lo que evidencia un aumento significativo de un año a otro. De las cuentas que lo conforman, la mayor proporción se encuentra en las existencias de mercaderías, con más del 46% en ambos periodos, por lo cual es importante prestar atención a este rubro tan importante, pues el fin de toda empresa es tener la menor cantidad posible del activo en los inventarios y lograr la mayor rotación a través de las ventas, lo cual genera entradas de efectivo.

Por otra parte, las cuentas por cobrar concentran el segundo rubro con mayor proporción del activo corriente, con una variación representativa de un período a otro. Para el periodo finalizado en el año 2020, esta cuenta integró el 19.51% y en el año 2021 el 18.98%, su disminución porcentual son el resultado del incremento del activo total, sin embargo; hay un aumento absoluto en el año 2021, lo cual se debe la concesión de ventas al crédito a clientes, lo que puede ser favorable hasta cierto punto, pues al no contar con una efectiva gestión de cobranzas, ocasionaría pérdidas importantes para la empresa al no generar la liquidez necesaria.

Por último, la cuenta caja y bancos representó el 10.27% del total del activo en el año 2020 y el 10.79% en el año 2021, lo que refleja un aumento de un año a otro. Lo anterior no genera ningún beneficio a la empresa, pues al tener efectivo inmovilizado y no invertido, la oportunidad de obtener mayor rentabilidad es poco probable, lo cual no contribuye a la obtención de beneficios para los socios.

- **Activo no corriente:** conformado únicamente por la cuenta mobiliario y equipo, en el año 2020 integró el 14.78% y en el año 2021 el 12.42%, disminución que evidencia el incremento que tuvo el activo total de la empresa. Es necesario aclarar que el monto no varía de un año a otro, esto debido a que el mobiliario y equipo se encuentra totalmente depreciado, por lo que se refleja su valor de rescate.
- **Pasivo corriente:** del total del pasivo y patrimonio, en el año 2020 se encuentra conformado con el 21.36%, en el año 2021 con el 22.61%, incremento generado en su mayoría por las cuentas por pagar comerciales, las cuales, del total del pasivo corriente, representó para el año 2020 el 20.53%

y el 21.57% en el año 2021. Lo anterior evidencia que la empresa recurrió al financiamiento externo con proveedores, esto ante la falta de liquidez por el mal manejo de las cuentas por cobrar.

- Los impuestos por pagar son poco significativos en los dos años analizados, en el año 2020 representan el 0.82% y en el año 2021, el 1.04%.
- **Pasivo no corriente:** constituido por las deudas a largo plazo, las cuales en el año 2020 integraron el 12.04% del total del pasivo y patrimonio y en el año 2021, el 18.98%.
- **Patrimonio:** del total del pasivo y patrimonio, este rubro representa el 66.61% en el año 2020, el 58.41% en el año 2021, la variante más relevante se observa en la disminución de la cuenta de capital, la cual en el año 2020 representó el 57.87% y en el año 2021 el 47.39%.

Tabla 9*Análisis vertical del estado de resultados de empresa A*

EMPRESA A Estado de Resultados (Expresado en Quetzales) Al 31 de diciembre de cada año				
	2021	Porcentual	2,020	Porcentual
Ventas netas	75,723.00	100.00%	64,365.00	100.00%
(-) Costo de ventas	57,549.48	76.00%	48,273.75	75.00%
(=) Utilidad bruta	18,173.52	24.00%	16,091.25	25.00%
(-) Gastos de operación	5,100.00	6.74%	4,320.00	6.71%
Gastos administrativos	3,900.00	5.15%	3,300.00	5.13%
Gastos de ventas	1,200.00	1.58%	1,020.00	1.58%
(=) Utilidad en operación	13,073.52	17.26%	11,771.25	18.29%
(-) Otros gastos				
Intereses sobre bonos y deudas	500.00	0.66%	425.00	0.66%
(=) Utilidad antes de impuestos	12,573.52	16.60%	11,346.25	17.63%
(-) Impuesto Sobre la Renta (ISR)	3,143.38	4.15%	2,836.56	4.41%
(=) Utilidad neta	9,430.14	12.45%	8,509.69	13.22%

De acuerdo con el análisis anterior, se observa que el 100% de los ingresos para ambos periodos están representados por las ventas de artículos de ferretería, el costo de los artículos vendidos en el año 2020 simboliza el 75% y el 76% en el año 2021.

En relación a la utilidad bruta, en el año 2020 alcanzó un porcentaje del 25%, mientras que el año 2021 el 24% del total de ingresos, lo cual evidencia un aumento en la utilidad bruta de la empresa, lo cual es un resultado favorable.

Por su parte, la utilidad operativa en el año 2020 representó el 18.29% del total de ingresos, en el año 2021 el 17.26%, disminución ocasionada por el incremento de los gastos de administración y de ventas, los cuales son proporcionales al aumento de las ventas. Los gastos administrativos en el año 2020

representaron el 6.71% y en el año 2021 el 6.74%. Por otra parte, los gastos de ventas integraron el 1.58% para ambos periodos.

La utilidad antes de impuestos, constituyeron en el año 2020 el 17.63%, en el año 2021 el 16.60%, variación generada por los intereses sobre bonos y deudas, los cuales para ambos años representaron el 0.66%.

El Impuesto Sobre la Renta representa el 4.41% en el año 2020, mientras en el año 2021 el 4.15%, lo cual repercutió en que la utilidad neta para el año 2020 fuera del 13.22% y en el año 2021 del 12.45% del total de las ventas.

Tabla 10*Análisis vertical del balance general de empresa B*

EMPRESA B Balance General (Expresado en Quetzales) Al 31 de diciembre de cada año				
	2,021	Porcentual	2,020	Porcentual
Activo				
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	15,000.00	16.85%	13,000.00	14.72%
Cuentas por cobrar comerciales	10,500.00	11.80%	8,000.00	9.06%
Inventarios	42,000.00	47.19%	47,000.00	53.23%
Gastos anticipados	4,500.00	5.06%	5,300.00	6.00%
Total activo corriente	72,000.00	80.90%	73,300.00	83.01%
Activo no corriente				
Mobiliario y equipo neto	17,000.00	19.10%	15,000.00	16.99%
Total activo no corriente	17,000.00	19.10%	15,000.00	16.99%
Total activo	89,000.00	100.00%	88,300.00	100.00%
Pasivo				
Pasivo corriente				
Proveedores	12,000.00	13.48%	14,000.00	15.86%
Deudas a corto plazo	5,000.00	5.62%	6,000.00	6.80%
Total pasivo corriente	17,000.00	19.10%	20,000.00	22.65%
Pasivo no corriente				
Deudas a largo plazo	10,000.00	11.24%	12,000.00	13.59%
Total pasivo no corriente	10,000.00	11.24%	12,000.00	13.59%
Total pasivo	27,000.00	30.34%	32,000.00	36.24%
Patrimonio				
Capital	51,511.25	57.88%	49,831.25	56.43%
Utilidad acumulada	3,345.00	3.76%	0.00	0.00%
Utilidad del periodo	7,143.75	8.03%	6,468.75	7.33%
Total patrimonio	62,000.00	69.66%	56,300.00	63.76%
Total pasivo y patrimonio	89,000.00	100.00%	88,300.00	100.00%

Posterior a determinar la estructura de los estados financieros y conocer la participación de cada una de las cuentas, se realizó la interpretación de los mismos mediante el análisis vertical, obteniendo como principales resultados para el periodo finalizado al 31 de diciembre de 2020 y 2021, los siguientes:

- **Activo corriente:** del total del activo, el año 2020 está conformado con el 83.01% y el año 2021 con 80.90%, lo que evidencia una disminución no tan significativa. De las cuentas que lo constituyen, la mayor proporción se encuentra en los inventarios, con 53.23% en el año 2020 y 47.19% en el año 2021, es necesario hacer más análisis al comportamiento de esta cuenta, aunque haya tenido una disminución, es importante determinar las causas que están impidiendo una mayor rotación, pues los inventarios no son para almacenarlos sino para generar ingresos a través de la venta de los mismos.

Por su parte, la cuenta efectivo y equivalentes de efectivo integró el segundo rubro con mayor proporción del total del activo, el 14.72% en el año 2020 y el 16.85% en el año 2021, lo que refleja un aumento de un año a otro. Esta cuenta también requiere de más análisis, para determinar si el aumento se origina por mayores ingresos o porque es efectivo inactivo y, por lo tanto, no está generando ningún beneficio a la empresa.

Por último, las cuentas por cobrar comerciales representaron el tercer rubro con mayor proporción del activo corriente. En el periodo finalizado en el año 2020, esta cuenta representó el 9.06% y en el año 2021 el 11.80%, su incremento se deriva del otorgamiento de crédito a los clientes, lo que puede ser positivo hasta cierto punto, pues al contar con una efectiva gestión de las cuentas por cobrar, la empresa lograría la liquidez necesaria para cumplir con sus compromisos de corto plazo.

- **Activo no corriente:** conformado por la cuenta mobiliario y equipo, en el año 2020 representó el 16.99% y en el año 2021 el 19.10%, aumento que evidencia la adquisición de nuevos activos para mejorar las actividades operativas de la ferretería, evidenciando la capacidad de inversión.
- **Pasivo corriente:** del total del pasivo y patrimonio, el año 2020 se encuentra conformado con el 22.65%, el año 2021 con el 19.10%, disminución generada en su mayoría por la cuenta proveedores, la cual del total del pasivo corriente, representó para el año 2020 el 15.86% y el 13.48% en el año 2021. Lo anterior evidencia que la empresa ha recurrido en menor medida al financiamiento externo con proveedores. Por otra parte, las deudas a corto plazo son poco significativas en los dos años analizados, en el año 2020 representó el 6.80% y en el año 2021, el 5.62%.

- **Pasivo no corriente:** constituye en el año 2020 el 13.59% del total del pasivo y patrimonio, en el año 2021 el 11.24%, variación generada por las deudas a largo plazo, las cuales para el año 2020 concentraron el 13.59% y en el año 2021 el 11.24%, lo cual evidencia que la empresa en el último año recurrió en menor medida a fuentes de financiamiento externo a largo plazo.
- **Patrimonio:** del total del pasivo y patrimonio, este rubro representa el 63.76% en el año 2020, el 69.66% en el año 2021, la variante más relevante se observa en el aumento de la cuenta de capital, la cual en el año 2020 representó el 56.43% y en el año 2021 el 57.88%. Por su parte, la utilidad del periodo en el año 2020 alcanzó el 7.33%, en el año 2021 el 8.03%, lo cual representa un buen resultado para la empresa.

Tabla 11

Análisis vertical del estado de resultados de empresa B

EMPRESA B Estado de Resultados (Expresado en Quetzales) Al 31 de diciembre de cada año				
	2021	Porcentual	2,020	Porcentual
Ventas netas	77,500.00	100.00%	70,250.00	100.00%
(-) Costo de ventas	62,000.00	80.00%	56,200.00	80.00%
(=) Utilidad bruta	15,500.00	20.00%	14,050.00	20.00%
(-) Gastos de operación	5,500.00	7.10%	5,000.00	7.12%
Gastos administrativos	3,500.00	4.52%	3,500.00	4.98%
Gastos de ventas	2,000.00	2.58%	1,500.00	2.14%
(=) Utilidad en operación	10,000.00	12.90%	9,050.00	12.88%
(-) Otros gastos				
Intereses sobre bonos y deudas	475.00	0.61%	425.00	0.60%
(=) Utilidad antes de impuestos	9,525.00	12.29%	8,625.00	12.28%
(-) Impuesto Sobre la Renta (ISR)	2,381.25	3.07%	2,156.25	3.07%
(=) Utilidad neta	7,143.75	9.22%	6,468.75	9.21%

De conformidad con el análisis anterior, se determinó que el 100% de los ingresos para ambos periodos están constituidos por las ventas de artículos básicos de ferretería, por su parte, el costo de los artículos vendidos tanto en el año 2020 y 2021 representan el 80% de los ingresos.

En relación a la utilidad bruta, en el año 2020 alcanzó un porcentaje del 20%, mismo que se obtuvo en el año 2021, lo que demuestra uniformidad en los resultados obtenidos.

Por su parte, la utilidad operativa en el año 2020 representó el 12.88% del total de ingresos, en el año 2021 el 12.90%, aumento ocasionado por la disminución porcentual de los gastos operativos. Los gastos administrativos en el año 2020 representaron el 4.98% y en el año 2021 el 4.52%. Por otra parte, los gastos de ventas integraron el 2.14% en el año 2020 y el 2.58% en el 2021.

La utilidad antes de impuestos, representó en el año 2020 el 12.28%, en el año 2021 el 12.29%, variación generada por los intereses sobre bonos y deudas, esta última cuenta para el año 2020 representó el 0.60% y el 061% en el 2021.

El Impuesto Sobre la Renta representa el 3.07% para ambos años, esto incidió en que la utilidad neta para el año 2020 fuera del 9.21% y en el año 2021 del 9.22%, dato que refleja un resultado positivo para las finanzas de la empresa.

Tabla 12*Análisis horizontal del balance general de empresa A*

EMPRESA A Balance General (Expresado en Quetzales) Al 31 de diciembre de cada año				
Activo	2,021	2,020	Absoluta 2020-2021	Relativa
Activo corriente				
Caja y bancos	12,500.00	10,000.00	2,500.00	25.00%
Cuentas por cobrar	22,000.00	19,000.00	3,000.00	15.79%
Mercaderías	55,000.00	45,000.00	10,000.00	22.22%
Gastos anticipados	12,000.00	9,000.00	3,000.00	33.33%
Total activo corriente	101,500.00	83,000.00	18,500.00	22.29%
Activo no corriente				
Mobiliario y equipo neto	14,400.00	14,400.00	0.00	0.00%
Total activo no corriente	14,400.00	14,400.00	0.00	0.00%
Total activo	115,900.00	97,400.00	18,500.00	18.99%
Pasivo				
Pasivo corriente				
Cuentas por pagar comerciales	25,000.00	20,000.00	5,000.00	25.00%
Impuestos por pagar	1,200.00	800.00	400.00	50.00%
Total pasivo corriente	26,200.00	20,800.00	5,400.00	25.96%
Pasivo no corriente				
Deuda a largo plazo	22,000.00	11,724.00	10,276.00	87.65%
Total pasivo no corriente	22,000.00	11,724.00	10,276.00	87.65%
Total pasivo	48,200.00	32,524.00	15,676.00	48.20%
Patrimonio			-	
Capital	54,924.86	56,366.31	- 1,441.45	-2.56%
Utilidad acumulada	3,345.00	-	3,345.00	0.00%
Utilidad del periodo	9,430.14	8,509.69	920.45	10.82%
Total patrimonio	67,700.00	64,876.00	2,824.00	4.35%
Total pasivo y patrimonio	115,900.00	97,400.00	18,500.00	18.99%

El análisis horizontal, permite visualizar la variación absoluta y relativa de las cuentas entre periodos, para determinar los aumentos o disminuciones que se dieron en cada uno de los rubros, en el caso de la empresa “A”, se describen las variaciones más significativas entre los años 2020 y 2021:

- **Activo:** en relación a los años 2020 y 2021, el activo tuvo una variación absoluta positiva de Q.18,500.00, equivalente al 18.99%, beneficiando a la empresa, pues al aumentar los activos, las finanzas se mantienen estables y sostenibles para dar cumplimiento a los compromisos.

En la categoría del activo corriente, la cuenta caja y bancos tuvo una variación relativa favorable del 25%, aumento generado al inyectar flujo de dinero por la venta de activos circulantes, en este caso, se refleja el incremento de las ventas con 17.65 % en relación a los años 2020 y 2021. Lo anterior, también muestra que la empresa no invirtió efectivo en adquisición de nuevos activos para ampliar las actividades operativas de la ferretería, lo cual puede ser una de las causas por las que no logra ganar participación en el mercado, lo que se evidencia con la lenta rotación de los inventarios.

Los gastos anticipados tuvieron una variación absoluta de Q.3,000.00, equivalente a una variación relativa del 33.33%, esto representa que la empresa efectuó pagos con anticipación para garantizar la prestación de servicios a futuro, tal como el alquiler del local. Lo anterior es un aspecto muy positivo, pues evidencia que la empresa tiene la capacidad de realizar desembolsos con antelación, cumpliendo así con parte de sus obligaciones de corto plazo.

Por su parte, las existencias de mercancías es la cuenta con mayor variación absoluta, aumentando en Q.10,000.00 en relación al año 2020 y 2021. Los datos anteriores, muestran la lenta rotación que tienen los inventarios, lo cual puede ser resultado de una incorrecta determinación de precios, falta de publicidad y automatización de procesos, deficiente priorización en la compra de materiales en relación a la demanda del mercado, etc.

En ese orden, para el caso de las cuentas por cobrar, en comparación del año 2020 y 2021, presentan variación absoluta de Q.3,000.00 y relativa del 15.79%, lo cual se deriva de las ventas concedidas al crédito a los clientes, esto puede resultar negativo para las finanzas empresariales al no existir una efectiva administración de las cuentas por cobrar, lo que ocasionaría pérdidas importantes para la empresa al no generar la liquidez necesaria.

Por último, la cuenta mobiliario y equipo no tuvo variación, esto debido a que se encuentra totalmente depreciado y únicamente se refleja su valor de rescate. Este resultado refleja la falta de adquisición de los bienes que conforman este rubro.

- **Pasivo y patrimonio:** analizando los años 2020 y 2021, se determinó que el pasivo tuvo un crecimiento absoluto de Q.15,676.00 y relativo de 48.20%, resultado superior al incremento del activo, lo cual refleja la falta de capacidad financiera de la empresa para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones a corto plazo.

Las cuentas por pagar comerciales, son las que más representan crecimiento absoluto en los pasivos corrientes, con un monto de Q.5,000.00, no obstante, su variación relativa es del 25%, esto significa que la empresa recurrió en menor medida al financiamiento con proveedores para la adquisición de artículos ferreteros. Por su parte, los impuestos por pagar son los que mayor variación relativa tuvieron, con el 50%, sin embargo, su aumento absoluto fue de Q.400.00, resultado del incremento de las ventas.

En relación a los pasivos no corrientes, la empresa incrementó en 87.65% las deudas a largo plazo, lo cual evidencia que la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, así como la compra de mercaderías, recurrió al financiamiento con instituciones bancarias.

Comparando el patrimonio en los periodos 2020 y 2021, se observa un aumento absoluto de Q.2,824.00, esto evidencia que la empresa está generando beneficios y creando valor. La cuenta de capital ha tenido una variación absoluta desfavorable de Q.1,441.45, esto se debe a la utilización del mismo ante la falta de liquidez generada por la deficiente administración del capital de trabajo, por lo tanto, la empresa se ve obligada a recurrir a financiamiento propio para el cumplimiento de sus obligaciones y así atender el mercado en el cual desarrolla su actividad económica.

Por su parte, la utilidad del periodo demuestra una variación absoluta de Q.920.45 y relativa de 10.82%, lo cual pone en evidencia que la empresa está teniendo dificultades para obtener ganancias.

En tal sentido, los resultados finales del análisis horizontal demuestran una empresa rentable, pero con problemas de liquidez, aun cuando se mantiene el equilibrio entre las cuentas, los números indican resultados desfavorables a largo plazo.

Tabla 13*Análisis horizontal del estado de resultados de empresa A*

EMPRESA A Estado de Resultados (Expresado en Quetzales) Al 31 de diciembre de cada año				
	2,021	2,020	Absoluta 2021-2020	Relativa
Ventas netas	75,723.00	64,365.00	11,358.00	17.65%
(-) Costo de ventas	57,549.48	48,273.75	9,275.73	19.21%
(=) Utilidad bruta	18,173.52	16,091.25	2,082.27	12.94%
(-) Gastos de operación	5,100.00	4,320.00	780.00	0.18
Gastos administrativos	3,900.00	3,300.00	600.00	18.18%
Gastos de ventas	1,200.00	1,020.00	180.00	17.65%
(=) Utilidad en operación	13,073.52	11,771.25	1,302.27	11.06%
(-) Otros gastos				
Intereses sobre bonos y deudas	500.00	425.00	75.00	17.65%
(=) Utilidad antes de impuestos	12,573.52	11,346.25	1,227.27	10.82%
(-) Impuesto Sobre la Renta (ISR)	3,143.38	2,836.56	306.82	10.82%
(=) Utilidad neta	9,430.14	8,509.69	920.45	10.82%

De conformidad con el análisis anterior, se determinó que las ventas de artículos de ferretería tuvieron una variación absoluta de Q.11,358.00 y relativa de 17.65%, mientras el costo de ventas de Q.9,275.73 y 19.21%; esto a grandes rasgos pone en evidencia la eficiencia operativa, puesto que tanto las ventas como el costo de ventas incrementaron. Lo anterior tuvo incidencia en los resultados de la utilidad bruta, la cual aumentó en Q.2,082.27, esto refleja que la empresa está generando las ganancias necesarias para cubrir los gastos operativos.

En el rubro de los gastos administrativos, se determinó un incremento del 18.18%, resultado que va en paralelo al aumento de las ventas netas, lo que también influyó directamente en el incremento de los gastos de ventas en 17.65%. Lo anterior, contribuyó al incremento absoluto de la utilidad operativa de Q.1,302.27, resultado favorable para la entidad ya que refleja que la operatividad es rentable.

En ese orden, los intereses sobre bonos y deudas muestran un incremento relativo del 17.65%, resultado del aumento de las deudas a largo plazo, lo cual no es positivo para la empresa ya que pone de manifiesto que no está generando la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones. Este resultado permitió el incremento de la utilidad antes de impuestos con una variación relativa positiva del 10.82%, mismo aumento para el Impuesto Sobre la Renta y la utilidad neta, esta última obteniendo una mínima variación absoluta positiva de Q.920.45, situación que demuestra que la empresa está teniendo dificultades para incrementar las ganancias de un periodo a otro.

Tabla 14*Análisis horizontal del balance general de empresa B*

EMPRESA B Balance General (Expresado en Quetzales) Al 31 de diciembre de cada año				
Activo	2,021	2,020	Absoluta 2020-2021	Relativa
Activo corriente				
Efectivo y equivalentes de efectivo	15,000.00	13,000.00	2,000.00	15.38%
Cuentas por cobrar comerciales	10,500.00	8,000.00	2,500.00	31.25%
Inventarios	42,000.00	47,000.00	- 5,000.00	-10.64%
Gastos anticipados	4,500.00	5,300.00	- 800.00	-15.09%
Total activo corriente	72,000.00	73,300.00	- 1,300.00	-1.77%
Activo no corriente				
Mobiliario y equipo neto	17,000.00	15,000.00	2,000.00	13.33%
Total activo no corriente	17,000.00	15,000.00	2,000.00	13.33%
Total activo	89,000.00	88,300.00	700.00	0.79%
Pasivo				
Pasivo corriente				
Proveedores	12,000.00	14,000.00	- 2,000.00	-14.29%
Deudas a corto plazo	5,000.00	6,000.00	- 1,000.00	-16.67%
Total pasivo corriente	17,000.00	20,000.00	- 3,000.00	-15.00%
Pasivo no corriente				
Deudas a largo plazo	10,000.00	12,000.00	- 2,000.00	-16.67%
Total pasivo no corriente	10,000.00	12,000.00	- 2,000.00	-16.67%
Total pasivo	27,000.00	32,000.00	- 5,000.00	-15.63%
Patrimonio				
Capital	51,511.25	49,831.25	1,680.00	3.37%
Utilidad acumulada	3,345.00	0.00	3,345.00	0.00%
Utilidad del periodo	7,143.75	6,468.75	675.00	10.43%
Total patrimonio	62,000.00	56,300.00	5,700.00	10.12%
Total pasivo y patrimonio	89,000.00	88,300.00	700.00	0.79%

El análisis horizontal permite visualizar la variación absoluta y relativa de las cuentas entre periodos, para determinar los aumentos o disminuciones que se dieron en cada uno de los rubros, en el caso de la empresa "B", se describen las variaciones más significativas entre los años 2020 y 2021:

- **Activo:** en relación a los años 2020 y 2021, el activo tuvo una variación absoluta positiva de Q.700.00, equivalente al 0.79%, aunque el incremento no es tan significativo, las finanzas empresariales se mantuvieron estables y sólidas, lo cual permitió el cumplimiento en tiempo y forma de las obligaciones de corto plazo.

En la categoría del activo corriente, la cuenta caja y bancos tuvo una variación relativa favorable del 15.38%, aumento generado por los ingresos provenientes de la venta de artículos básicos de ferretería, en este caso, se refleja el incremento de las ventas con 10.32% en relación a los años 2020 y 2021.

Las cuentas por cobrar, en comparación del año 2020 y 2021, presentan variación absoluta de Q.2,500.00 y relativa del 31.25%, resultado del incremento de las ventas al crédito, lo cual es favorable para las finanzas de la empresa si se cuenta con una efectiva gestión de las cuentas por cobrar, a través de comunicación constante con los clientes, recordatorios de pago, descuentos por pronto pago, etc.

Por su parte, los inventarios representan variación absoluta, disminuyendo en Q.5,000.00 en relación al año 2020 y 2021. Los datos anteriores, ponen de evidencia la mejora significativa en la rotación de las mercaderías, lo cual se logra mediante la correcta determinación de precios, publicidad y análisis del comportamiento del mercado. En ese sentido, un buen control de los inventarios permite su balance correcto, disminuir costos administrativos, evita pérdidas por obsolescencia y mejorar el servicio a los clientes.

Los gastos anticipados tuvieron una disminución absoluta de Q.800.00, equivalente a una variación relativa de 15.09%, esto representa que la empresa ha disminuido su valor conforme transcurre el tiempo; es decir, haciendo uso de los servicios que fueron pagados con antelación.

En relación al activo no corriente, se observa una variación relativa del 13.33%, incremento generado por la adquisición de nuevos activos para mejorar las actividades operativas de la ferretería, lo cual puede ser un factor clave para el incremento de las ventas.

- **Pasivo y patrimonio:** analizando los años 2020 y 2021, se determinó que el pasivo tuvo una disminución absoluta de Q.5,000.00 y relativa de 15.63%, resultado inferior al incremento del activo, lo cual refleja la capacidad financiera de la empresa para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones a corto plazo.

En la cuenta de proveedores, se observa una disminución absoluta de Q.2,000.00, lo cual es el reflejo de que la empresa recurrió en menor medida a las compras de artículos ferreteros al crédito. El resultado anterior, también pone de manifiesto un mayor grado de liquidez ante una efectiva gestión de las cuentas por cobrar, rotación de inventarios y cumplimiento oportuno de las políticas de pronto pago. Por su parte, las deudas a corto plazo presentan una disminución absoluta de Q.1,000.00, lo cual pone de evidencia que la empresa ha recurrido en menor medida al financiamiento externo, lo cual refleja las sanas finanzas empresariales.

En relación a los pasivos no corrientes, comparando los años 2020 y 2021, se observa una disminución de 16.67% en las deudas a largo plazo, resultado que evidencia que la empresa para cubrir sus obligaciones, no tuvo necesidad de incrementar sus pasivos.

Comparando el patrimonio en los periodos 2020 y 2021, se observa un aumento absoluto de Q.5,700.00, esto evidencia que la empresa está generando beneficios y creando valor. La cuenta de capital ha tenido una variación absoluta favorable de Q.1,680.00, esto se debe a la percepción de ingresos derivado de la buena gestión del capital de trabajo, lo cual incide en que la empresa no utilice los recursos propios para el cumplimiento de sus obligaciones y así atender el mercado en el cual desarrolla su actividad económica.

Por su parte, la utilidad del periodo demuestra una variación absoluta de Q.675.00 y relativa de 10.43%, lo cual pone en evidencia la dificultad de la empresa para incrementar sus ganancias de un año a otro.

En conclusión, se evidencia el manejo efectivo del capital de trabajo de la empresa "B", al administrar de forma estratégica todos sus recursos, aprovechamiento del inventario, manejo efectivo de las cuentas por cobrar aun cuando surgió incremento en el siguiente periodo, esta dinámica permitió la inyección de capital y la inversión de activos. Con este manejo se garantiza la consecución de las actividades de la empresa en el sector ferretero, logrando la rentabilidad y liquidez necesaria para el logro de los objetivos.

Tabla 15*Análisis horizontal del estado de resultados de empresa B*

EMPRESA B				
Estado de Resultados				
(Expresado en Quetzales)				
Al 31 de diciembre de cada año				
	2,021	2,020	Absoluta 2021-2020	Relativa
Ventas netas	77,500.00	70,250.00	7,250.00	10.32%
(-) Costo de ventas	62,000.00	56,200.00	5,800.00	10.32%
(=) Utilidad bruta	15,500.00	14,050.00	1,450.00	10.32%
(-) Gastos de operación	5,500.00	5,000.00	500.00	0.10
Gastos administrativos	3,500.00	3,500.00	-	0.00%
Gastos de ventas	2,000.00	1,500.00	500.00	33.33%
(=) Utilidad en operación	10,000.00	9,050.00	950.00	10.50%
(-) Otros gastos				
Intereses sobre bonos y deudas	475.00	425.00	50.00	11.76%
(=) Utilidad antes de impuestos	9,525.00	8,625.00	900.00	10.43%
(-) Impuesto Sobre la Renta (ISR)	2,381.25	2,156.25	225.00	10.43%
(=) Utilidad neta	7,143.75	6,468.75	675.00	10.43%

De acuerdo con los resultados obtenidos del análisis anterior, se determinó que las ventas de artículos básicos de ferretería tuvieron una variación absoluta positiva de Q.7,250.00 y el costo de ventas de Q.5,800.00, ambas cuentas con una variación relativa de 10.32%; resultado que demuestra la eficiencia operativa de la empresa, puesto que tanto las ventas como el costo de ventas incrementaron en la misma proporción. Lo anterior tuvo repercusión en los resultados de la utilidad bruta, la cual incrementó en Q.1,450.00, esto refleja que la empresa generó las ganancias necesarias para cubrir los gastos operacionales.

En relación a los gastos administrativos, se determinó que no existió incremento de un año a otro, lo cual refleja el buen manejo en esta cuenta, pues a pesar que las ventas incrementaron, los gastos se mantuvieron constantes. No obstante, los gastos de ventas incrementaron en 33.33%, resultado que va

en paralelo al aumento de las ventas netas. Lo anterior, contribuyó al incremento absoluto de la utilidad operativa de Q.950.00, resultado favorable para la entidad ya que refleja que la operatividad es rentable.

En ese orden, los intereses sobre bonos y deudas muestran un aumento relativo de 11.76%, lo cual evidencia que pese a disminuir las deudas a corto y largo plazo, lo cual puede estar relacionado a la renovación de deudas a tasas de interés más altas. El resultado anterior, permitió el incremento de la utilidad antes de impuestos con una variación relativa positiva del 10.43%, mismo aumento para el Impuesto Sobre la Renta y la utilidad neta, esta última obteniendo una mínima variación absoluta positiva de Q.675.00, situación que demuestra la dificultad de la empresa para incrementar las ganancias de un periodo a otro.

4.3 Análisis de razones financieras

4.3.1 Análisis de razones financieras empresa A

En el siguiente apartado, se presentan los resultados del análisis de las razones financieras, tomando como base los estados financieros de los periodos finalizados al 31 de diciembre de los años 2020 y 2021.

a. Razones financieras de liquidez

Tabla 16

Razones financieras de liquidez

Expresado en quetzales

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1.Circulante	Activo corriente	101,500	3.87	83,000	3.99
	Pasivo corriente	26,200		20,800	
2.Prueba del ácido	Activo corriente-inventario	46,500	1.77	38,000	1.83
	Pasivo corriente	26,200		20,800	
3.Capital de trabajo	Activo corriente-Pasivo corriente	101,500 - 26,200	75,300	83,000 - 20,800	62,200

De conformidad con los porcentajes obtenidos en el indicador de circulante, el cual mide la capacidad que la empresa tiene para cubrir sus deudas y obligaciones a corto plazo, se determinó que en ambos periodos muestra un buen desempeño, alcanzando resultados superiores a 1, lo que evidencia que posee equilibrio financiero. Dicho de otra forma, por cada quetzal que la empresa adeudaba, contaba con 3.99 y 3.87

quetzales para cubrir sus deudas y obligaciones de corto plazo, lo cual demuestra su buena capacidad financiera. No obstante, el resultado está por encima de los valores aceptables, lo cual indica una holgura financiera que puede estar relacionada a un exceso de capitales que influyen de forma negativa en la rentabilidad de la empresa.

Por otra parte, la prueba del ácido excluye los inventarios para su cálculo, lo anterior derivado de que una empresa no debe depender de la venta de sus mercancías para efectuar el pago de sus deudas. Esta razón financiera arroja resultados positivos en ambos periodos, los cuales fueron superiores a 1. Lo anterior indica que, la empresa disponía de 1.83 y 1.77 quetzales para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, reflejo de una buena capacidad económica, aun cuando no se está considerando el ingreso proveniente de la venta de existencias ya que no son activos fácilmente de convertir a efectivo.

En relación al capital de trabajo, para el año 2020 la empresa disponía de Q.62,600.00 después de pagar sus deudas inmediatas, lo cual representó su saldo final para poder operar. En el año 2021, su capital de trabajo aumentó a Q.75,300.00, lo cual es positivo para cualquier empresa, más aun si dispone de las estrategias necesarias para la efectiva administración del capital de trabajo.

b. Razones financieras de actividad

Tabla 17

Rotación de inventarios

Expresado en Quetzales

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1. Rotación de inventario	Costo de mercadería vendida	57,549	1.05	48,274	1.07
	Inventario	55,000		45,000	
2. Periodo de conversión de inventarios	Inventario	55,000	344	45,000	336
	Costo de venta por día	159.86		134.09	

Según los resultados del índice de rotación de inventarios, el cual busca medir cuántas veces se vende el inventario durante el año, indica que la empresa "A" en ambos periodos tuvo una rotación mayor a 1, lo cual es un indicativo de la baja rotación de las mercaderías, comprobando lo que se ha mencionado en párrafos anteriores, el inventario se mantiene estancado por largo periodo sin rotar, lo que implica recursos que la empresa tiene inmovilizados y que representan un costo de oportunidad.

Por otra parte, el periodo de conversión de inventarios, el cual mide cuántos días tarda una empresa en convertir su inventario en ventas, evidencia un resultado muy alto en ambos años, lo cual indica que, para vender sus mercancías, la empresa en el año 2020 demoró 336 días, mientras en el año 2021 el periodo de conversión fue de 344 días. El resultado anterior, es una clara señal que los inventarios se están acumulando más allá de los niveles aceptados, esto eleva los costos financieros y logísticos, además genera pérdidas por obsolescencias y ocupan un espacio en el almacén. En ese sentido, se recomienda a las empresas del sector ferretero, hacer una evaluación de los artículos más demandados en el mercado en que operan, establecer niveles mínimos y máximos de inventarios, así como determinar un sistema de inventario acorde a su operación.

Tabla 18

Rotación de cuentas por cobrar

Expresado en Quetzales

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1. Rotación de cuentas por cobrar	Ventas al crédito	60,578.40	2.96	51,492.00	2.34
	Promedio de cuentas por cobrar	20,500		22,000	
2. Rotación de cobro	360	360	122	360	154
	Rotación de cuentas por cobrar	2.96		2.34	

Estas razones financieras tienen como objetivo, determinar la cantidad de veces que se rotaron las cuentas por cobrar durante un año, comparando los periodos 2020 y 2021, en ese orden se obtuvieron resultados de 2.34 y 2.96, lo cual evidencia que la empresa posee un sistema deficiente de cobro, las políticas crediticias son incorrectas o bien, no se está haciendo un análisis correcto sobre la capacidad de pago de los clientes y se está otorgando crédito a compradores financieramente no solventes.

Aunado a lo anterior, se determinó que la rotación de cobro para el año 2020 fue de 154 días, mientras en el año 2021 la rotación transcurrió en 122 días, lo cual se considera la causa principal por la que la empresa no generó los niveles necesarios de liquidez, pues en el ámbito comercial actual, las empresas más rentables tardan de 30 a 60 días en promedio para el cobro a sus clientes.

Tabla 19*Rotación de cuentas por pagar**Expresado en Quetzales*

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1. Rotación cuentas por pagar	Compras al crédito	41,436	1.84	32,585	1.63
	Promedio de cuentas por pagar	22,500		20,000	
2. Rotación de pago	360	360	195	360	221
	Rotación de cuentas por pagar	1.84		1.63	

La rotación de cuentas por pagar tiene como finalidad, determinar la cantidad de veces en que se rotaron dichas cuentas durante un año. Comparando los años 2020 y 2021, en ese orden se alcanzaron resultados de 1.63 y 1.84, lo cual pone de manifiesto la deficiente gestión de las cuentas por cobrar para generar liquidez, lo cual influyó directamente en la rotación de pago, equivalente a 221 días en el año 2020 y 195 en el año 2021. Es necesario resaltar que, aunque la rotación de pago haya disminuido de 221 a 195 días, lo cual pudiera parecer conveniente para las finanzas empresariales al prolongar los días de pago, esto no es financieramente sano, esto evidencia que la empresa está teniendo dificultades para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, por lo cual vemos un incremento en la cuenta deudas a largo plazo, ya que recurren al financiamiento externo para cumplir con el pago a proveedores.

Es ese orden de ideas, es importante crear e implementar medidas que ayuden a reducir la rotación de pago, esto con el fin de no afectar las relaciones comerciales con proveedores y evitar un posible desabastecimiento de mercancías, lo cual sería perjudicial para la empresa ya que puede ocasionar la pérdida de clientes.

c. Razones financieras de endeudamiento

Tabla 20*Razón financiera de endeudamiento**Expresado en Quetzales*

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1. Razón de deuda	Pasivo total	48,200	0.42	32,524	0.33
	Activo total	115,900		97,400	

Esta razón financiera, nos permite determinar de qué manera está financiada la inversión en la empresa. En este caso, en el año 2020, el 33% de la inversión estuvo financiada con recursos ajenos (proveedores, instituciones financieras, etcétera), lo cual significa que el 67% fue financiado con su patrimonio. Por su parte, en el año 2021, la empresa utilizó el 42% de recursos ajenos para financiar sus activos, el resto fue cubierto por su patrimonio.

d. Razones financieras de rentabilidad

Tabla 21

Razones de rentabilidad

Expresado en Quetzales

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1. Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta	18,174	24.00%	16,091	25.00%
	Ventas netas totales	75,723		64,365	
2. Margen de utilidad operativa	Utilidad operativa	13,074	17.26%	11,771	18.29%
	Ventas netas totales	75,723		64,365	
3. Margen de utilidad neta	Utilidad neta	9,430	12.45%	8,510	13.22%
	Ventas netas totales	75,723		64,365	

El margen de utilidad bruta muestra para el año 2020 un resultado del 25% en el año 2021 disminuyó a 24%, lo que evidencia que la utilidad obtenida por la empresa después de haber descontado el costo de ventas es positiva y refleja eficiencia operativa. En otras palabras, el resultado anterior se puede interpretar como: por cada quetzal vendido, la empresa obtuvo un 25% y 24% como ganancia después de haber pagado los costos de los bienes vendidos.

Por su parte, el margen de utilidad operativa evidencia que, en el año 2020 la empresa obtuvo un resultado de 18.29% y 17.26% en el año 2021, lo anterior demuestra que después de descontar los gastos operativos, por cada quetzal que ingresó por la venta de artículos de ferretería, la empresa obtuvo 18.29% y 17.26% de ganancia.

Por último, la razón de utilidad neta, muestra un resultado de 13.22% para el año 2020 y 12.45% para el año 2021, lo anterior se interpreta como: por cada quetzal de venta, después que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo el pago de impuestos, la empresa está ganando el 13.22% y 12.45%. Este análisis indica que se está obteniendo el éxito esperado en la empresa con respecto a las ganancias de

las ventas, pues es mucho mayor a la tasa libre de riesgo en Guatemala, que a la fecha es aproximadamente del 4.5%.

4.3.2 Análisis de razones financieras empresa B

En el siguiente apartado, se presentan los resultados del análisis de las razones financieras, tomando como base los estados financieros de los periodos finalizados al 31 de diciembre de los años 2020 y 2021.

a. Razones financieras de liquidez

Tabla 22

Razones financieras de liquidez
Expresado en Quetzales

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1.Circulante	Activo corriente	72,000	4.24	73,300	3.67
	Pasivo corriente	17,000		20,000	
2.Prueba del ácido	Activo corriente- inventario	30,000	1.76	26,300	1.32
	Pasivo corriente	17,000		20,000	
3.Capital de trabajo	Activo corriente- Pasivo corriente	72,000 - 17,000	55,000	73,000 - 20,000	53,300

De acuerdo con los porcentajes alcanzados en el indicador de circulante, el cual mide la capacidad que la empresa tiene para cubrir sus deudas y obligaciones a corto plazo, se comprobó que en ambos periodos se logró un buen desempeño, obteniendo resultados superiores a 1, lo que evidencia que posee equilibrio financiero. Dicho de otra forma, por cada quetzal que la empresa adeudaba, contaba con 3.67 y 4.24 quetzales para cubrir sus deudas y obligaciones de corto plazo, lo cual demuestra su buena capacidad financiera. Sin embargo, el resultado está por encima de los valores aceptables, indicativo de holgura financiera que puede estar relacionada a un exceso de capitales que inciden de forma negativa en el desempeño económico y financiero de la empresa.

Desde otra perspectiva financiera, la prueba del ácido exceptúa los inventarios para su medición, esto debido a que una empresa no debe depender de la comercialización de sus bienes para el cumplimiento de sus obligaciones. En ese sentido, esta razón financiera muestra resultados positivos en ambos periodos, los cuales fueron superiores a 1. Lo anterior demuestra que, la empresa disponía de 1.32 y 1.76

quetzales para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, reflejo de una buena capacidad económica, aun cuando no se está considerando el ingreso proveniente de la venta de existencias ya que no son activos fácilmente de convertir a efectivo. Es importante resaltar la mejora en la administración del capital de trabajo del año 2020 al 2021 en cuanto a razones financieras de liquidez.

En relación al capital de trabajo, para el año 2020 la empresa disponía de Q.53,300.00 después de pagar sus obligaciones de corto plazo, lo cual representó su saldo final para poder operar. En el año 2021, su capital de trabajo aumentó a Q.55,000.00, lo cual es positivo para cualquier empresa, más aun si dispone de las estrategias necesarias para la efectiva administración del capital de trabajo.

b. Razones financieras de actividad

Tabla 23

Rotación de inventarios

Expresado en Quetzales

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1.Rotación de inventario	Costo de mercadería vendida	62,000	1.48	56,200	1.20
	Inventario	42,000		47,000	
2.Periodo de conversión de inventarios	Inventario	42,000	244	47,000	301
	Costo de venta por día	172		156	

De conformidad con los resultados obtenidos en el índice rotación de inventarios, el cual determina cuántas veces se vende el inventario durante el año, demuestra que la empresa “B” en ambos periodos tuvo una rotación mayor a 1, lo cual es un reflejo de la baja rotación de las mercaderías, comprobando lo que se ha resaltado anteriormente, el inventario se mantiene inmovilizado por largo periodo, lo que implica recursos que la empresa tiene estáticos y que representan un costo de oportunidad.

En ese orden de ideas, el periodo de conversión de inventarios, el cual mide cuántos días tarda una empresa en convertir su inventario en ventas, muestra un resultado muy alto en ambos años, lo cual indica que, para vender sus materiales, la empresa en el año 2020 demoró 301 días, mientras en el año 2021 el periodo de conversión fue de 244 días. El resultado anterior, es una clara señal que los inventarios se están acumulando más allá de los niveles aceptados, aumentando los costos financieros y logísticos, al mismo tiempo genera pérdidas por obsolescencias y ocupan un espacio en el almacén. En ese sentido, se exhorta a las empresas del sector ferretero, hacer una evaluación exhaustiva de las mercancías más

demandadas en el mercado en que desarrollan su actividad económica, establecer niveles mínimos y máximos de inventarios, así como determinar un sistema de inventario acorde a su operación.

Es necesario evidenciar la mejora que de un año a otro ha logrado la empresa, reduciendo el periodo de conversión, lo cual demuestra que ha tomado iniciativas y estrategias para manejar de forma efectiva la gestión de inventarios.

Tabla 24

Rotación de cuentas por cobrar

Expresado en Quetzales

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1. Rotación de cuentas por cobrar	Ventas al crédito	55,800.00	6.03	49,175.00	5.79
	Promedio de cuentas por cobrar	9,250		8,500	
2. Rotación de cobro	360	360	60	360	62
	Rotación de cuentas por cobrar	6.03		5.79	

Estas razones financieras tienen como objetivo, establecer la cantidad de veces que se rotaron las cuentas por cobrar durante un año, comparando los periodos 2020 y 2021, en ese orden se obtuvieron resultados de 5.79 y 6.03, lo cual demuestra que la empresa tiene un sistema eficiente de cobro, con políticas de crédito correctas, otorgamientos de créditos en base a la capacidad económica de los clientes y seguimientos a la cartera de clientes para evitar cuentas incobrables.

En ese orden, se comprobó que la rotación de cobro para el año 2020 fue de 62 días, mientras en el año 2021 la rotación transcurrió en 60 días, lo cual es un resultado positivo para las finanzas empresariales, indicativo de la disminución en la cuenta de proveedores. Dicho de otra forma, desde que la empresa otorgó el crédito a los clientes, en promedio se tardó entre 60 y 62 días para hacer efectivas las cuentas por cobrar.

Tabla 25*Rotación de cuentas por pagar**Expresado en Quetzales*

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1. Rotación cuentas por pagar	Compras al crédito	46,903	3.61	42,993	3.58
	Promedio de cuentas por pagar	13,000		12,000	
2. Rotación de pago	360	360	100	360	100
	Rotación de cuentas por pagar	3.61		3.58	

La rotación de cuentas por pagar tiene como objetivo, medir la cantidad de veces en que se rotaron dichas cuentas durante un año. Comparando los años 2020 y 2021, en ese orden se alcanzaron resultados de 3.58 y 3.61, lo cual evidencia la eficiente gestión de las cuentas por cobrar para generar liquidez, lo cual influyó directamente en la rotación de pago, equivalente a 100 días en ambos años. Es importante mencionar que, la rotación de pago se ha mantenido igual en ambos periodos, lo cual refleja que la empresa ha mantenido la efectiva gestión de las cuentas por cobrar y pagar, resultado saludable para las finanzas empresariales, pues la empresa está haciendo efectivo el cobro en 60 días y está prolongando los días de pago a 100.

c. Razones financieras de endeudamiento

Tabla 26*Razón financiera de endeudamiento**Expresado en Quetzales*

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1. Razón de deuda	Pasivo total	27,000	0.30	32,000	0.36
	Activo total	89,000		88,300	

Esta razón financiera, permite establecer de qué manera está financiada la inversión en la empresa. En este caso, en el año 2020, el 36% de la inversión estuvo financiada con recursos ajenos (proveedores, instituciones financieras, etcétera), lo cual significa que el 64% fue financiado con el patrimonio. Por su parte, en el año 2021, la empresa utilizó el 30% de recursos ajenos para financiar sus activos, el resto fue cubierto por su patrimonio.

d. Razones financieras de rentabilidad

Tabla 27

Razones de rentabilidad

Expresado en Quetzales

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2021		AÑO 2020	
1. Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta	15,500	20.00%	14,050	20.00%
	Ventas netas totales	77,500		70,250	
2. Margen de utilidad operativa	Utilidad operativa	10,000	12.90%	9,050	12.88%
	Ventas netas totales	77,500		70,250	
3. Margen de utilidad neta	Utilidad neta	7,144	9.22%	6,469	9.21%
	Ventas netas totales	77,500		70,250	

El margen de utilidad bruta, muestra para el año 2020 y 2021 un porcentaje del 20%, lo que pone en evidencia que la utilidad obtenida por la empresa después de haber descontado el costo de ventas es positiva, resultado que refleja eficiencia operativa. En otras palabras, el resultado anterior se puede interpretar como: por cada quetzal vendido, la empresa obtuvo un 20% como ganancia después de haber pagado los costos de los bienes vendidos.

Por su parte, el margen de utilidad operativa demuestra que, en el año 2020 la empresa obtuvo un resultado de 12.88% y 12.90% en el año 2021, lo anterior evidencia que después de descontar los gastos operativos, por cada quetzal que ingresó por la venta de artículos de ferretería, la empresa obtuvo 12.88% y 12.90% de ganancia.

Por último, la razón de utilidad neta, muestra un resultado de 9.21% para el año 2020 y 9.22% para el año 2021, lo anterior se interpreta como: por cada quetzal de venta, después que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo el pago de impuestos, la empresa está ganando el 9.21% y 9.22%. Este análisis indica que se está obteniendo el éxito esperado en la empresa con respecto a las ganancias de las ventas, pues es mucho mayor a la tasa libre de riesgo en Guatemala, que a la fecha es aproximadamente del 4.5%.

4.4 Determinación del ciclo de conversión de efectivo

4.4.1 Ciclo de conversión de efectivo empresa A

Tabla 28

Ciclo de conversión de efectivo

Expresado en días

Descripción	Año 2021	Año 2020
Días período de cobro	122	154
(+) Días de rotación de inventarios	344	336
(-) Días período de pago	195	221
(=) Ciclo de conversión de efectivo	271	269

De acuerdo con la información anterior, se obtuvo un ciclo de conversión de efectivo de 269 días correspondiente al año 2020, para el año 2021 un equivalente de 271 días. El resultado de este análisis indica que se tiene un período prolongado de tiempo entre las salidas de efectivo reales y las recepciones del mismo, es decir, que la empresa vende sus artículos y recibe el pago por la venta en un tiempo de 269 a 271 días, lo cual evidencia una deficiencia en este ciclo.

Para las empresas de este sector, esto significó que, desde la adquisición de las mercancías destinadas para la venta, debían cubrir sus costos operativos en los días mencionados anteriormente en los dos años analizados. Por lo anterior, es importante enfatizar que las empresas necesitan acortar su ciclo de conversión de efectivo tanto como sea posible e implementar estrategias para lograr este objetivo sin afectar las operaciones.

4.4.2 Ciclo de conversión de efectivo empresa B

Tabla 29

Ciclo de conversión de efectivo

Expresado en días

Descripción	Año 2021	Año 2020
Días período de cobro	60	62
(+) Días de rotación de inventarios	244	301
(-) Días período de pago	100	100
(=) Ciclo de conversión de efectivo	204	263

En relación con la información anterior, se evidencia un ciclo de conversión de efectivo de 263 días correspondiente al año 2020, mientras que para el año 2021 de 204 días. El resultado de este análisis indica que se tiene un período extenso de tiempo entre las salidas de efectivo reales y las recepciones del mismo, es decir, que la empresa vende sus mercaderías y recibe el pago por la venta en un tiempo de 204 a 263 días, lo cual refleja un deficiente ciclo de conversión de efectivo.

Para cualquier empresa, esto indica que, desde la adquisición de los artículos para la venta, se financian sus costos operativos en los días mencionados en el párrafo anterior. En ese orden de ideas, es importante destacar que las empresas necesitan reducir su ciclo de conversión de efectivo tanto como sea posible y desarrollar e implementar estrategias para lograr este objetivo, de tal forma que puedan realizar sus operaciones de forma continua.

4.5 Determinación del punto de equilibrio

4.5.1 Punto de equilibrio empresa A

Tabla 30

Determinación del punto de equilibrio empresa A

Para la clasificación de los gastos fijos y variables, así como en la determinación del punto de equilibrio, se utilizó la información contenida en el estado de resultados, correspondiente al año 2021. El punto de equilibrio, determina el monto en unidades monetarias que se deben vender para obtener utilidades.

Fórmula:
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Gastos fijos}}{1 - (\text{Gastos variables} \div \text{ventas})}$$

Gastos fijos	
Descripción	Valor (Q)
Gastos administrativos	3,900.00
Gastos de ventas	1,200.00
Intereses sobre bonos y deudas	500.00
Gastos Sobre la Renta	3,143.38

Gastos variables	
Descripción	Valor (Q)
Costo de ventas	57,549.48

Descripción	Valor (Q)
Ventas	75,723.00

Descripción	Porcentaje %
Variable de equilibrio 1- (Gastos variables ÷ ventas)	0.24

Descripción	Valor (Q)
Punto de equilibrio	36,430.75

La empresa necesita alcanzar ventas netas de Q.36,430.75 para cubrir sus costos fijos y variables, esto con el objetivo de no incurrir en pérdidas.

4.5.2 Punto de equilibrio empresa B

Tabla 31

Determinación del punto de equilibrio Empresa B

Para la clasificación de los gastos fijos y variables, así como en la determinación del punto de equilibrio, se utilizó la información proporcionada en el estado de resultados, correspondiente al año 2021. El punto de equilibrio, determina el monto en unidades monetarias que se deben vender en un periodo determinado para obtener utilidades.

Fórmula:
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Gastos fijos}}{1 - (\text{Gastos variables} \div \text{ventas})}$$

Gastos fijos	
Descripción	Valor (Q)
Gastos administrativos	3,500.00
Gastos de ventas	2,000.00
Intereses sobre bonos y deudas	475.00
Gastos Sobre la Renta	2,381.25
Gastos variables	
Descripción	Valor (Q)
Costo de ventas	62,000.00
Descripción	Valor (Q)
Ventas	77,500.00
Descripción	Porcentaje %
Variable de equilibrio 1- (Gastos variables ÷ ventas)	0.20
Descripción	Valor (Q)
Punto de equilibrio	41,781.25

La empresa necesita alcanzar ventas netas de Q.41,781.25 para cubrir sus costos fijos y variables, esto con el objetivo de no incurrir en pérdidas.

4.6 Análisis comparativo de empresas del sector ferretero del municipio de Zacapa

Derivado de los resultados obtenidos en el análisis vertical, horizontal y razones financieras, se realizó una comparación entre ambas empresas sujetas a evaluación, esto con el objetivo de determinar y concluir sobre la forma en que están administrando el capital de trabajo. En ese orden, se hará énfasis en las razones de liquidez, rotación de los inventarios, las cuentas por cobrar y pagar.

- Ambas empresas presentan un total de activo corriente mayor al total del pasivo corriente, indicativo de fondo de maniobra positivo y liquidez empresarial.
- En relación a los inventarios, la empresa “B” logró una disminución significativa, lo cual es el resultado de la mejora en la rotación de las existencias, lo anterior aunado a una exigente política de cobranza, lo que genera mayor flujo de efectivo y liquidez para la empresa.
- Relacionado a lo anterior, el incremento de las cuentas por cobrar es más representativo en la empresa “A”, de acuerdo a lo ya mencionado, se pudiera asociar un sistema deficiente de cobro, políticas de crédito incorrectas, falta de análisis para el otorgamiento de créditos y seguimientos ambiguos para el cobro de la cartera de clientes.
- Concerniente a las cuentas por pagar comerciales, estas son más representativas en la empresa “A”, reflejo de la necesidad de obtener crédito de los proveedores para la adquisición de mercadería para la venta, mientras que la empresa “B”, logro mantener la rotación en este rubro, resultado de una efectiva administración de las cuentas por cobrar y pagar.
- Las dos empresas ferreteras, a pesar de las fluctuaciones en cuentas de repercusión negativa en las finanzas, presentan balances positivos al cierre del ejercicio, contando con un total de patrimonio superior al total de los pasivos, indicativo de que las ferreterías están generando ganancias.
- En relación al ciclo de conversión de efectivo, se evidencia que ambas empresas tienen un prolongado ciclo, lo que refleja una deficiente administración del capital de trabajo, pues entre más corto sea el ciclo de conversión de efectivo, la empresa tendrá la liquidez necesaria para desarrollar sus actividades de forma continua y sin interrupciones.

CONCLUSIONES

1. La estructura del capital de trabajo es muy importante para las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, determina la manera en que se están administrando los activos y pasivos y por consiguiente, evaluar la medida en que se está alcanzando la rentabilidad y liquidez deseada. Este capital se compone principalmente de cuentas a corto plazo, también conocidas como cuentas de capital corriente o cuentas de capital de trabajo. Si una empresa tiene suficiente capital de trabajo, no sufrirá problemas de liquidez y podrá hacer frente a los efectos negativos de la inflación y la devaluación de la moneda, que son muy perjudiciales para el capital de trabajo. En las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, se determinó mediante análisis de los estados financieros que el capital de trabajo es positivo, lo que evidencia fondo de maniobra positivo y liquidez empresarial.
2. Las empresas ferreteras del municipio de Zacapa han tenido un lento desarrollo y crecimiento económico, esto derivado de factores como la oferta y demanda, inflación, competencia con estrategias más innovadoras, tecnología obsoleta y desconocimiento que tienen los propietarios sobre la efectiva gestión y administración del capital de trabajo, lo que se ve reflejado en la insuficiencia de fondos, baja rotación de inventarios, mala administración en las cuentas por cobrar y un prolongado ciclo de conversión de efectivo, de seguir así con el paso del tiempo, esta problemática ocasionará el cierre temporal o permanente de uno o varios establecimientos comerciales.
3. La ausencia de estrategias para la efectiva administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, incide directamente en la rentabilidad, liquidez, endeudamiento y gestión empresarial, pues al no existir control sobre los inventarios, desarrollo de políticas y procesos para agilizar la rotación de las cuentas por cobrar, automatización en la gestión de cuentas por pagar, análisis de la oferta y demanda, así como estudio de la competencia, no se cuenta con información suficiente y competente que permita la oportuna y correcta toma de decisiones para afrontar cambios ante la disrupción del mercado.
4. No se aplican los conceptos del capital de trabajo como herramienta de análisis en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa para tomar decisiones adecuadas sobre el manejo de sus activos y pasivos corrientes, lo que afecta negativamente la rentabilidad y no genera los beneficios que esperan los accionistas.

RECOMENDACIONES

1. Contar con la asesoría de Contadores Públicos y Auditores, con experiencia y conocimientos necesarios para definir la estructura óptima del capital de trabajo que permita a las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, lograr el desarrollo y crecimiento económico deseado, esto mediante el incremento de su capital de trabajo de forma ágil y sostenible.
2. Desarrollar estrategias para la efectiva administración del capital de trabajo, lo que permitirá a los propietarios de empresas ferreteras del municipio de Zacapa, la generación de la liquidez necesaria que contribuya al desarrollo de sus operaciones diarias y al cumplimiento de sus obligaciones, esto mediante niveles óptimos de inventarios, correcta gestión de las cuentas por cobrar y de las cuentas por pagar. Entre estas estrategias se sugiere, promocionar y analizar la rotación de los inventarios, extender y diferir el pago a proveedores, así como conseguir descuentos por pronto pago, acelerar la cobranza, reducir costos y gastos innecesarios y realizar previsión de flujo de caja.
3. Implementar herramientas de análisis financiero que permitan a los propietarios de las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, comprender y analizar los resultados reflejados en sus estados financieros, de tal forma que les facilite tomar decisiones oportunas, así como establecer acciones que ayuden al incremento continuo del capital de trabajo. Dentro de estas herramientas se recomiendan el análisis vertical y horizontal para evaluar e interpretar los estados financieros ya que proporcionan parámetros que permiten medir en general la eficiencia operativa y financiera de una empresa, ambos pueden complementarse con otros indicadores financieros de liquidez, productividad (actividad económica), apalancamiento y rentabilidad.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ajcalón Cuj, J. (2013). *Análisis de la administración del capital de trabajo en empresas distribuidoras de productos plásticos en Guatemala* [Tesis de maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala]. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4344.pdf
- Bodie, Z., y Merton, R. C. (1999). *Finanzas*. Prentice Hall. https://www.academia.edu/28611827/Finanzas_Zvi_Bodie_y_Robert_C_Merton_FREELIBROS_ORG
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*. Ecoe Ediciones. https://www.academia.edu/38292808/Gesti%C3%B3n_financiera_Marcial_C%C3%B3rdoba_Padilla_FREELIBROS_ORG
- Ehrhardt, M. C. y Brigham, E. F. (2007). *Finanzas corporativas*. (2ª. ed.). Cengage Learning. https://www.academia.edu/81935839/Finanzas_corporativas
- García Sánchez, M.E. (2017). *Análisis financiero del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad, en la industria avícola de pollo beneficiado en Guatemala* [Tesis de maestría Universidad de San Carlos de Guatemala]. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5769.pdf
- García Vargas, S. M. (2009). *Comercialización y organización empresarial (crianza de ganado porcino) y proyecto: producción de mango Tommy* [Tesis de licenciatura Universidad de San Carlos de Guatemala].
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de administración financiera*. (11ª. ed.). Pearson Educación. https://www.academia.edu/17291155/Principios_de_Administraci%C3%B3n_Financiera_11va_Edici%C3%B3n_Lawrence_J_Gitman_FL
- Gitman, L. J. y Zutter, C.J. (2012). *Principios de administración financiera*. (12ª. ed.). Pearson Educación. https://www.academia.edu/44471407/L_Gitman_y_C_Zutter_Principios_de_AdministracionFinanciera_12da_Edici%C3%B3n



Granados, T. (2015). *Conta e impuestos para los que no múyque*. Ediciones Fiscales. http://biblioteca.usac.edu.gt/EPS/03/03_0707_v3.pdf

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6a. ed.). McGraw Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. https://www.academia.edu/32697156/Hern%C3%A1ndez_R_2014_Metodologia_de_la_Investigacion

Lutín Auceda, J. G. (2019). *Administración de activos y pasivos corrientes en empresas productoras y comercializadoras de cosméticos para ventas directas por catálogo en Guatemala, aplicando el análisis de flujos de efectivo y el ciclo de conversión del efectivo* [Tesis de maestría Universidad de San Carlos de Guatemala]. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_6114.pdf

Macías Acosta, R., León Resendiz, A., y Limón Lozano, C. I. (2019). Análisis de la cadena de suministro por clasificación ABC: el caso de una empresa mexicana. *Revista Academia & Negocios*, 4(2), 83-94. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=560859050001>

Méndez, E. Y. (2015). *Administración del capital de trabajo en una empresa privada de distribución de energía eléctrica ubicada en el área rural del occidente de Guatemala* [Tesis de maestría Universidad de San Carlos de Guatemala]. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5006.pdf

Orellana Oyala, M. E. (2010). *Administración de la liquidez en empresas que se dedican a la industria de plásticos en Guatemala* [Tesis de maestría Universidad de San Carlos de Guatemala]. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3801.pdf

Piloña Ortiz, G. A. (2015). *Guía práctica sobre métodos y técnicas de investigación documental y de campo*. (9ª. ed.). GP Editores.

Ramírez Castellón, L. (2016). *Análisis de la administración del capital de trabajo a través del ciclo de conversión de efectivo, en empresas que se dedican a la comercialización de acumuladores en Guatemala* [Tesis de Maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala]. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5207.pdf



Ross, S. A., Westerfield, R. W., y Jaffe, J. F. (2012). *Finanzas corporativas*. (9a. ed.). McGraw- Hill. https://www.academia.edu/22853765/Ross_and_Westerfield_and_Jaffe_Finanzas_Corporativas_9na_Edici%C3%B3n

Ross, S. A., Westerfield, R. W., y Jordan, B. D. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. (9a. ed.). McGraw-Hill. https://www.academia.edu/34570640/Fundamentos_de_Finanzas_Corporativas_Ross_9th

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

Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia. (2010). *Plan de desarrollo Zacapa 2010-2019*. SEGEPLAN/DPT. https://portal.segeplan.gob.gt/segeplan/wp-content/uploads/2022/08/PDM_1901.pdf

Sotz Curruchiche, C. N. (2018). *Administración del capital de trabajo, a través del análisis del ciclo de conversión de efectivo, en el sector de ferreterías, del municipio de San Juan Comalapa, departamento de Chimaltenango* [Tesis de maestría, Universidad de San Carlos de Guatemala]. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_6030.pdf

Van Horne, J. C. y Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. (13a. ed.). Pearson Educación. https://www.academia.edu/25978337/LIBRO_fundamentos_de_administracion_financiera

Wild, J. J., Subramanyam, K. R., y Halsey, R. F. (2007). *Análisis de estados financieros*. (9. ed.) McGraw Hill Interamericana. https://www.academia.edu/43580814/Analisis_de_estados_financieros_Wild_Subramanyam_y_Halsey_2007_9_a_ed



APÉNDICES

APÉNDICE I. GUÍA DE ENTREVISTA A PROPIETARIOS DE EMPRESAS FERRETERAS DEL MUNICIPIO DE ZACAPA

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE ORIENTE
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



Buen día/buena tarde, mi nombre es Daniel Alberto Torres Pineda, soy estudiante de la Maestría en Administración Financiera en el Centro Universitario de Oriente de la Universidad de San Carlos de Guatemala. Actualmente estoy desarrollando mi tesis sobre el análisis del capital de trabajo en las empresas que conforman el sector ferretero en el municipio de Zacapa.

El objetivo de esta entrevista es obtener información confiable relativa al tema de investigación, el cual permita dar respuesta a los objetivos planteados, por lo tanto, solicito su colaboración para responder las siguientes interrogantes.

De antemano muchas gracias por su apoyo.

DATOS GENERALES

Nombre: _____

Cargo que desempeña: _____

Hora: _____ Fecha: _____

1. ¿Cuáles son las principales fuentes generadoras de ingresos en el flujo de caja?

Cuentas por Cobrar ()	Ventas al Contado ()
Préstamos ()	Créditos Fiscales ()

2. ¿Cuáles son las principales fuentes generadoras de egresos en el flujo de caja?

Cuentas Por Pagar ()	Gastos Administrativos ()
Gastos Operacionales ()	Pago de Impuestos ()

3. ¿Qué métodos de gestión para el manejo de inventario son los más usados por el sector ferretero?

Método EOQ ()	Método PEPS ()
Método JIT ()	Método conteo cíclico ()
Método ABC ()	

4. ¿Cuáles factores analiza de sus clientes para el otorgamiento de créditos?

Historial crediticio ()	Capacidad de pago ()
Estados de Cuentas bancarios ()	Referencias personales/comerciales ()

5. ¿Qué estrategias son aplicadas para la gestión efectiva de las cuentas por cobrar?

Seguimiento ()	Planes de convenio de pago ()
Definición de políticas de crédito y cobranza ()	Clasificación de clientes ()

6. ¿Cuántos días crédito maneja su empresa?

De 1 a 30 días ()	De 30 a 60 días ()
De 60 a 90 días ()	De 90 a 120 días ()

7. Indique las fuentes de financiamiento utilizadas en el sector ferretero.

Fuentes de financiamiento interno ()	Fuentes de financiamiento externo ()
---------------------------------------	---------------------------------------

8. Señale qué método manejan para determinar la rotación de los productos del inventario.

Acortar tiempo de abastecimiento ()	Alinear la demanda de los productos ()
Mantener nivel de stock ()	Acuerdo con proveedores ()

9. De las técnicas de control ¿cuáles son las utilizadas en el sector ferretero para evitar la recurrencia de errores?

Control interno ()	Sistema de información ()
Estudio de métodos ()	Supervisión constante ()

10. ¿Cómo es el manejo de las cuentas por pagar en el sector ferretero?

Clasificación de las cuentas por pagar ()	Automatización de las cuentas ()
Acuerdos con los proveedores ()	Ciclo de maduración del efectivo ()

11. ¿Cuántos días de plazo fija para el cumplimiento de pago a proveedores?

De 5 a 10 días ()	De 10 a 15 días ()
De 15 a 30 días ()	Más de 30 días ()

12. ¿Bajo qué fundamentos las ferreterías solicitan financiamiento interno o externo?

Incremento del capital de trabajo ()	Restitución de inventario ()
Refinanciamiento ()	Historial crediticio ()

13. ¿Cumple la empresa con sus obligaciones en tiempo y forma?

Sí ()	No ()
Algunas veces ()	Con frecuencia ()

14. ¿Qué parámetros son utilizados para la gestión de inventarios en el sector ferretero?

Control de entrada y salida ()	Proyección de ventas ()
Gestión de mercancía estancada ()	Mantener el mínimo de stock ()

15. ¿Utiliza software para la ejecución y control de inventarios?

Sí ()	No ()
--------	--------

APÉNDICE II. PROPUESTA DE SOLUCIÓN PARA EL MANEJO EFECTIVO DEL CAPITAL DE TRABAJO

Posterior a los resultados y conclusiones obtenidas, se propone el desarrollo de una propuesta para el manejo efectivo del capital de trabajo en el sector ferretero del municipio Zacapa, como alternativa para lograr la rentabilidad que les permita el éxito deseado. La propuesta se denomina: Plan estratégico administrativo para el manejo efectivo del capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio de Zacapa, como herramienta de rentabilidad financiera.

5.1 Justificación de la propuesta

Debido al lento crecimiento y desarrollo de las empresas ferreteras en el municipio Zacapa, se evaluó el comportamiento financiero de dos empresas del sector ferretero, mediante análisis de los estados financieros y el comparativo de dos periodos, lo cual fue fundamental para determinar que no existe un manejo efectivo del capital de trabajo, razón por la cual las empresas no están generando la liquidez necesaria para el cumplimiento oportuno de los compromisos a corto plazo.

Por lo anterior, se propone desarrollar una planificación estratégica con el propósito de manejar efectivamente el capital de trabajo en el sector ferretero de Zacapa.

5.2 Objetivos de la propuesta

5.2.1 Objetivo general

Elaborar un plan estratégico administrativo para el manejo efectivo del capital de trabajo en el sector ferretero de Zacapa, como herramienta de rentabilidad financiera.

5.2.2 Objetivos específicos

- Identificar las deficiencias en las gestiones administrativas que están ocasionando impactos negativos en el capital de trabajo del sector ferretero en el municipio Zacapa.

- Establecer estrategias claves para optimizar el capital de trabajo en el sector ferretero del municipio Zacapa.
- Proponer el uso de indicadores para medir la rentabilidad y la eficiencia a nivel financiero en el sector ferretero en el municipio Zacapa.

5.3 Desarrollo del programa

De conformidad a los objetivos establecidos, a continuación, se desarrollan las etapas en las que se divide la propuesta.

Fase 1: Identificar las deficiencias en las gestiones administrativas que están ocasionando impactos negativos en el capital de trabajo del sector ferretero en el municipio de Zacapa.

Dentro del sector ferretero se desarrollan aspectos básicos en los que se han evidenciado deficiencias, tales como: manejo de rotación de inventario, manejo de las cuentas por cobrar, manejo de las cuentas por pagar, su ejecución se realiza de manera empírica, sin mayor control, ocasionando importantes pérdidas monetarias, reflejando balances financieros negativos, es por esto que se plantea las siguientes estrategias para el manejo efectivo de los tres principales departamentos.

a. Manejo de inventarios

Manejo de rotación de inventarios, principal factor de afectación en el capital de trabajo, su eficiencia se basa en el mal uso o desuso de herramientas para el manejo de inventario, los errores más recurrentes en el sector ferretero son:

- Contratar personal no cualificado, lo cual ocasiona pérdidas importantes a la empresa por el desconocimiento en el manejo de inventario.
- Ordenar una cantidad excesiva de materiales, por el hecho de reflejar un alto valor en inventarios, sin realizar análisis de los artículos más vendidos, esto causa depreciación en la mercancía, lenta rotación y pérdidas por obsolescencia.

- Supervisar de manera incorrecta el inventario, no contar con un sistema apropiado que indique los niveles mínimos, óptimos y máximos.
- Gestionar erróneamente el espacio de almacenamiento, muchas de las ferreterías no cuentan con un espacio adecuado para el almacenamiento de los productos y control de inventario.
- No utilizar un sistema automatizado, el manejo del inventario en las ferreterías en su gran parte se realizan con registros manuales, esto retrasa el cruce de la información de salida y entrada de mercancía.

b. Manejo de las cuentas por cobrar

La gestión de las cuentas por cobrar forma parte de la administración financiera del capital de trabajo, tiene por objeto coordinar los elementos de la empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo ante una crisis de liquidez y ventas de activos. Su objetivo principal es el manejo y control de las ventas a crédito o cualquier otro tipo de préstamo o cuenta por cobrar realizado a clientes comerciales, el mal manejo de estas incide directamente en la liquidez de la empresa, arrojando balances negativos. La cuenta por cobrar en las ferreterías se maneja sin planificación estratégica, es decir, no hay una estructura que defina los procedimientos para una gestión efectiva de las cuentas por cobrar. Desde la aprobación del crédito se realiza un mal manejo, pues este se otorga sin previa evaluación crediticia, en consecuencia, los plazos establecidos no tienen congruencia con el monto acreditado, lo que retrasa el retorno del efectivo. Todo ese mal manejo afecta el flujo de efectivo y por ende, trae resultados negativos en las finanzas empresariales.

En tal sentido se propone:

- Creación de una base de datos de cuentas por cobrar, que indique los datos de los clientes, nombres, teléfonos, correos, pedidos con la fecha de entrega, saldo deudor, periodo de pago, o convenios de pago.
- Clasificación de los clientes en función a su historial, esto permite evaluar el trato que se le deba dar.

- Establecer plazos de pago, que van de 15 a 30 días, de 30 a 60 días, de más de 90 días, sobre las cuentas que no cumplan con los plazos de pago se fijara un porcentaje sobre la deuda, como penalización al incumplimiento.
- Contratar o promover a una persona responsable del manejo de las cuentas por cobrar, que se encargue de la actualización de la base de datos, la clasificación de las carteras, la gestión de la cobranza, emisión de solvencias y reactivación de clientes.

c. Manejo de las cuentas por pagar

El manejo de las cuentas por pagar se ejecuta de igual forma que las cuentas por cobrar, no hay una planificación, estas dos fases de la administración afectan el capital de trabajo, al no tener una gestión efectiva de cobro no hay liquidez para cubrir las cuentas por pagar. Lo anterior genera retrasos en los compromisos contractuales, incurriendo en mala reputación crediticia, esto limita a la empresa a obtener financiamiento crediticio bancario, por lo que se limita a solventar sus pasivos.

En tal sentido, para cumplir con las obligaciones se debe contar con un sólido plan del manejo de las cuentas por cobrar, lo que permite el flujo del efectivo para el mejor manejo del capital de trabajo, de la mano se debe adoptar estrategias de negociación, que van desde el aprovechamiento de los plazos de pagos de los proveedores, pudiendo cumplir con los de mayor premura, aprovechando mejor el flujo de efectivo.

Por otro lado, se debe mantener el equilibrio entre los ingresos y egresos, principal causa del estancamiento financiero de las empresas, para esto se plantea aprovechar las temporadas y los productos de mayor salida, de igual forma ofertar los productos de baja rotación en el inventario, esto con el fin de convertirlos en activo corriente.

Fase 2: Establecer las estrategias claves para optimizar el capital de trabajo en el sector ferretero del municipio Zacapa.

Relacionado con los departamentos en donde se presentan deficiencias, las cuales inciden en el capital de trabajo, se proponen estrategias para mejorar el control de inventarios, gestión de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

a. Estrategias para el control de inventarios

Se propone el desarrollo e implementación de un manejo automatizado del inventario, en el cual se fusionen la facturación con el registro del inventario y por lo tanto, este se mantenga actualizado en tiempo real, de esto se pueden medir dos aspectos, el stock limite y los productos con mayor rotación, permitiendo al empresario tomar acciones en tiempo oportuno.

Para el manejo del inventario en el sector ferretero, se establecen las siguientes estrategias para su efectiva administración:

- Adecuar un lugar que cumpla con las condiciones básicas para el almacenamiento, orden y clasificación de los materiales, de manera que el inventario se pueda ejecutar de manera automatizada, mediante el uso de los códigos de barras y el conteo manual.
- Contar con personal calificado y comprometido con el control y registro de las entradas y salidas de los artículos, que garanticen la no existencia de diferencias de inventarios.
- Implementar el método de ABC para organizar los artículos ferreteros, de mayor a menor importancia y criticidad, lo cual ayudará a tener mejor control sobre el nivel de los inventarios.
- Clasificar los materiales de conformidad a los meses que llevan sin movimiento, esto con el fin de determinar los artículos con riesgo de obsolescencia.
- Implementar software para el manejo del inventario, lo cual aportará a los siguientes beneficios:
 1. Mejor control de las entradas y salidas de mercancías, lo cual permite visualizar en tiempo real los catálogos de artículos actualizados.
 2. Efectividad en la preparación de pedidos y entregas.
 3. Integración de los distintos canales de ventas, lo que permite registrar las salidas en tiempo real.
 4. Aumenta la competitividad de la empresa, por la automatización de los procesos, asegurar el stock y agilizar la cadena de suministro

La automatización de los inventarios es fundamental, ayuda a conocer los productos que tienen mayor rotación, reponiendo solo los necesarios y más demandados por el mercado en el que opera, evitando inversiones innecesarias, por consiguiente; menos pérdidas monetarias.

b. Estrategias para la gestión de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se generan al momento del otorgamiento de créditos a clientes, esto a pesar de ser una estrategia de ventas, retarda el ingreso del efectivo a la empresa, por lo que todos los demás compromisos se retrasan. Por lo anterior, es importante mantener un flujo de caja y cumplir con las cuentas por pagar, así como con la reposición de inventario. Se plantea estructurar un plan administrativo para su manejo efectivo con los siguientes aspectos:

- Crear una base de datos con toda la información relevante de los clientes para el otorgamiento de créditos, la cual debe contener, estados de cuentas comprobables con montos que garanticen la cobertura de la deuda, referencias crediticias, documento presentado por la ferretería donde se formaliza el otorgamiento del crédito, monto de las cuotas y fechas de pago, así como las sanciones por incumplimiento.
- Establecer procesos de aprobación de crédito que sean claros y concisos, en donde se fijen los términos a cumplir previo a autorizar el crédito.
- Optimizar el proceso de cobranza, este debe ser efectivo y es la forma más idónea para recuperar las cuentas por cobrar, por lo que se amplía su gestión tomando en cuenta los siguientes aspectos:
 - Capacitar al personal encargado de la gestión de cobro, donde muestre dominio y conocimiento sobre el perfil del cliente moroso, tipos de deudores y comunicación efectiva para el contacto con los clientes, lo cual ayudará a que el proceso sea exitoso.
 - Establecer políticas y procesos de recuperación, y estrategias preventivas.
 - Segmentar la cartera de clientes, categorizar de acuerdo al récord de cada cliente, el monto acreditado y las fechas de pagos.

- Dar seguimiento, es importante dar un seguimiento constante a los clientes que han presentado algún atraso en sus pagos. Para ello, se debe asignar a alguien responsable que monitoree todo el proceso de cobranza.
- Automatizar la gestión de cobranzas, todos los procesos antes mencionados se pueden realizar de manera más efectiva con un software de cobranzas.

c. Estrategias para la gestión de cuentas por pagar

El manejo de las cuentas por pagar se debe realizar con un estricto orden de registro, en una ferretería el registro de dichas cuentas se da con distintos documentos, (facturas, órdenes de despacho, recibos, notas de entregas) por lo que se le debe dar un trato distinto, al ser varios documentos, sus registros deben ser oportunos y precisos con el detalle de la condición, en especial cuidado en las fechas límites y montos.

En función a esto se proponen las siguientes estrategias:

- Mantener en orden las facturas, al manejar un alto volumen de proveedores se tiende a cometer errores, por esto es importante llevar un correcto registro, y que esta información genere reportes en donde se visualicen de forma fácil cada factura y la fecha de vencimiento para establecer las prioridades de pago. Lo anterior, ayudará a no incurrir en morosidad, intereses o realizar desembolsos de dinero superiores a lo que corresponde, así como crear malas relaciones con los proveedores. Para su mejor administración, se puede realizar una base de datos en Excel, con formatos condicionados en donde se identifiquen: razón social, valor y fecha de la factura, fecha de vencimiento y días para el vencimiento, con este formado de fácil uso se puede manejar efectivamente las cuentas por pagar.
- Negociación con proveedores, de no poder contar con el efectivo para el cumplimiento de las deudas, lo más sano es negociar antes de la fecha de vencimiento del pago y llegar a un acuerdo armonioso con el proveedor, en donde se replantee la deuda o la fecha de pago. Esto ayuda a mejorar la salud financiera de la empresa y ofrece la posibilidad de obtener beneficios a futuro con el proveedor, esto es posible al ser catalogado como cliente responsable.
- Registro de cada gasto, por muy pequeño que sea, este debe tener su registro contable, cada cuenta por pagar a proveedores debe ser contabilizada, registrada y considerada.

- Verificar el registro de las compras, cada gasto cuenta al momento de ser reconocido en el flujo de efectivo de la empresa, si no se registran a tiempo se pueden realizar estimaciones equivocadas de la situación del negocio y esto conlleva a incurrir en errores, especialmente al tomar decisiones importantes. Una buena administración es fundamental para alcanzar el éxito.
- Automatiza las cuentas por pagar, tal y como se ha estado sugiriendo en las otras etapas, se propone la automatización de la gestión, la implementación de tecnología ayuda de manera significativa en la organización de las cuentas por pagar a proveedores.

Establecer un plan estratégico que optimice el manejo del capital de trabajo, permite consolidar financieramente la empresa, el implementar estas estrategias en el sector ferretero permitirá fortalecer la economía de las empresas y dar apertura de crecimiento, que es una de las preocupaciones presentes entre los gerentes de las ferreterías del municipio Zacapa.

Fase 3: Proponer el uso de indicadores para medir la rentabilidad y la eficiencia a nivel financiero en el sector ferretero en el municipio de Zacapa

El capital es la base del correcto funcionamiento de la empresa, permite asumir responsabilidades financieras, sostener áreas y departamentos y poder seguir produciendo. Por esta razón, es importante determinar el indicador que permite comprender el estado del capital de trabajo.

Para calcular el capital de trabajo, se mide con el KPI financiero que lleva el mismo nombre, en el cual se toman los activos corrientes y se restan los pasivos corrientes, el resultado de esta operación, permite conocer con cuánto efectivo cuenta la empresa y, por lo tanto; tomar decisiones económicas y estratégicas que garanticen que continúe funcionando correctamente.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$$

Dependiendo del resultado que arroje esta operación, se determina si el balance es positivo o negativo. Si la administración y las estrategias son eficientes y se da el equilibrio entre los gastos y activos, es posible que la empresa cuente con capital de trabajo positivo que ayude a financiar sus operaciones y parte de la expansión. En el caso de que el capital de trabajo sea desfavorable, hay que prestar atención en los recursos que permitan aumentar los ingresos, mejorar las ventas, reducir costos, y optar por alternativas de financiamiento externas.

También se propone medir el KPI de rentabilidad, permite determinar las actividades que generan ingresos y contribuyen a obtener ganancias en relación a las inversiones. La fórmula para determinarlo indica que se deben establecer los beneficios netos y dividirlos entre las inversiones, el resultado se debe multiplicar por 100 para convertirlo a porcentaje, entre más alto sea, significa que la empresa está siendo rentable y recuperará lo invertido en el menor tiempo posible.

Otro indicador financiero es el ciclo de conversión de efectivo, permite determinar el tiempo transcurrido desde que la empresa hace el desembolso para la adquisición de materias primas, pasando por el proceso de producción, hasta que las cuentas por cobrar generadas por la venta del producto terminado se conviertan en efectivo. El ciclo de efectivo es muy importante, pues de este depende que la empresa cuente en el corto plazo, con los recursos económicos necesarios para el desarrollo eficiente de sus actividades. El ciclo de conversión de efectivo se calcula de la siguiente forma:

Días período de cobro
(+)Días de rotación de inventarios
(-)Días período de pago
(=)**Ciclo de conversión de efectivo**