

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TÍTULO:

Propuesta metodológica para optimización de capital de trabajo mediante técnicas contables en empresas del sector comercial de equipamiento gastronómicos en Guayaquil

AUTORAS:

Alvarado Vera, Denisse Solange

Solano Anchundia, Ashley Paulette

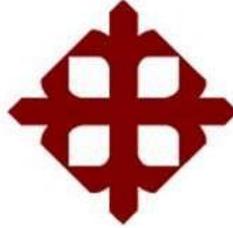
TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TUTORA:

Eco. Baño Hifong, María Mercedes, PhD.

Guayaquil, Ecuador

3 de septiembre del 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: Denisse Solange Alvarado Vera y Ashley Paulette Solano Anchundia, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

TUTORA

0917959462  
MARÍA MERCEDES  
BAÑO HIFONG

Firmado digitalmente por  
0917959462 MARIA  
MERCEDES BAÑO HIFONG  
Fecha: 2024.09.05 11:11:55  
-05'00'

f. \_\_\_\_\_

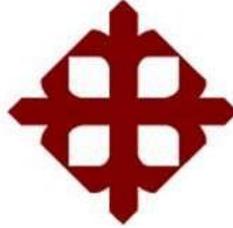
Eco. Baño Hifong, María Mercedes, PhD.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_

Ing. Diez Farhat, Said Vicente, Ph. D.

Guayaquil, a los 3 días del mes de septiembre del año 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, Alvarado Vera, Denisse Solange y Solano Anchundia, Ashley Paulette

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “Propuesta metodológica para optimización de capital de trabajo mediante técnicas contables en empresas del sector comercial de equipamiento gastronómicos en Guayaquil” previa a la obtención del Título de: Licenciada en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 3 días del mes de septiembre del año 2024

LAS AUTORAS

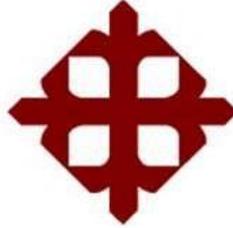
f. *Denisse Alvarado Vera*

Alvarado Vera, Denisse Solange

f.

*Solano Anchundia, Ashley Paulette*

Solano Anchundia, Ashley Paulette



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

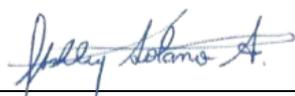
Nosotras, Alvarado Vera, Denisse Solange y Solano Anchundia, Ashley Paulette

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “Propuesta metodológica para optimización de capital de trabajo mediante técnicas contables en empresas del sector comercial de equipamiento gastronómicos en Guayaquil”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 3 días del mes de septiembre del año 2024

LAS AUTORAS

f.   
Alvarado Vera, Denisse Solange

f.   
Solano Anchundia, Ashley Paulette

## REPORTE ANTIPLAGIO

<https://app.compilatio.net/v5/report/d52d268bce8de1ce6359d995cb8b25e779c675d4/details>

 **CERTIFICADO DE ANÁLISIS**  
magister

TT  
Denisse.Alvarado\_Ashley.Solano  
\_100%

**2%**  
Textos  
sospechosos

**< 1% Similitudes**  
0% similitudes entre comillas  
0% entre las fuentes mencionadas  
1% Idiomas no reconocidos  
6% Textos potencialmente generados por la IA (ignorado)

<b>Nombre del documento:</b> TT Denisse.Alvarado_Ashley.Solano_100%.pdf	<b>Depositante:</b> María Mercedes Baño Hifong	<b>Número de palabras:</b> 33.376
<b>ID del documento:</b> 7167dc0fde2542f81ab4b22905691d5aaea979fe	<b>Fecha de depósito:</b> 5/9/2024	<b>Número de caracteres:</b> 231.522
<b>Tamaño del documento original:</b> 1,45 MB	<b>Tipo de carga:</b> interface	
<b>Autores:</b> []	<b>fecha de fin de análisis:</b> 5/9/2024	

Ubicación de las similitudes en el documento:



TUTORA

0917959462  
MARIA MERCEDES  
BAÑO HIFONG

Firmado digitalmente por  
0917959462 MARIA  
MERCEDES BAÑO HIFONG  
Fecha: 2024.09.05 11:11:55  
-05'00'

f. \_\_\_\_\_

Eco. Baño Hifong, María Mercedes, PhD.

## **Agradecimiento**

Agradezco a mi paciencia y esfuerzo por llevarme a culminar esta etapa de mi vida.

**Denisse Solange Alvarado Vera**

Agradezco a Dios, por darme salud y sabiduría para poder enfrentar las diversas situaciones de la vida. A mis padres por apoyarme siempre, estar en los buenos y malos momentos, darme la calma que necesito, inculcarme valores y enseñarme que siempre puedo lograr lo que me propongo. A mis hermanos por estar para mí y hacer mejores mis días con sus ocurrencias. A mis abuelitas por darme el amor y cariño que solo las abuelitas saben dar. A los profesores que aportaron a mi formación académica y profesional. A mi tutora por aportar con su conocimiento y experiencia a esta tesis. Finalmente pero no menos importante, quiero agradecerme a mí, por mantenerme constante y nunca dejarme vencer frente a las adversidades de la vida, porque he sabido levantarme cada vez que me he caído y he sido fiel a mis principios y valores.

**Ashley Paulette Solano Anchundia**

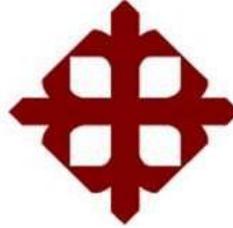
## **Dedicatoria**

Este trabajo me lo dedico a mí, porque a pesar de las adversidades de la vida he sabido salir adelante, acompañada de muchas personas, pero siempre hacia adelante.

**Denisse Solange Alvarado Vera**

Este trabajo lo dedico a todas las personas que han creído en mí, que han aportado a mi crecimiento tanto profesional como personal. Quienes han estado para mí en los buenos y malos momentos. Mi familia por ser mi pilar y apoyarme en todo momento. A mí por siempre dar lo mejor de mí, mantener mis valores y creencias frente a las diferentes situaciones de la vida, por mantenerme constante, superarme cada día y no darme por vencida.

**Ashley Paulette Solano Anchundia**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

Ing. Diez Farhat, Said Vicente, Ph. D.

DIRECTOR DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

CPA Salazar Torres, Patricia María, MSc

COORDINADORA DEL ÁREA

f. \_\_\_\_\_

CPA Jurado Reyes, Pedro Omar, MSc

OPONENTE



## Índice General

Introducción.....	2
Antecedentes.....	2
Problemática .....	4
Justificación.....	5
Objetivos .....	6
Objetivo General .....	6
Objetivos Específicos .....	6
Preguntas de investigación .....	7
Limitación.....	7
Delimitación .....	7
Capítulo 1: Fundamentación Teórica .....	8
Marco Teórico .....	8
Teoría de Estructura de Capital .....	8
Teoría de la Incertidumbre .....	10
Marco Conceptual .....	11
Capital de Trabajo .....	11
Equilibrio entre el Riesgo y la Rentabilidad.....	13
Gestión del Efectivo .....	14
Flujo de Caja .....	17
Gestión de Cuentas por Cobrar .....	18
Gestión de Inventario .....	21
Financiamiento a Corto Plazo .....	24
El Diamante Competitivo .....	25
Factores Productivos.....	26

Encadenamientos Productivos.....	27
Análisis de la industria .....	28
Indicadores .....	30
Matriz FODA .....	31
Estados financieros.....	32
Método de Análisis de Información Financiera .....	34
Porcientos Integrales. ....	41
Marco Referencial .....	42
Investigaciones Comparables .....	42
Marco Legal .....	43
Capítulo 2: Metodología de la Investigación.....	44
Diseño de Investigación.....	44
Enfoque de Investigación .....	45
Tipo de Investigación .....	46
Fuente de Información.....	46
Población .....	46
Muestra.....	47
Muestreo.....	47
Técnicas de Recolección de Datos .....	49
Análisis de Datos.....	53
Matriz de Hallazgo .....	53
Discusión .....	65
Capítulo 3: Propuesta Metodológica .....	67
Introducción.....	67
Alcance de la Propuesta.....	67
Desarrollo de la Propuesta.....	68

Diagnóstico mediante el uso de técnicas contables .....	68
Diagnóstico de la Competitividad del Sector. ....	77
Estrategias para Optimización del Capital de Trabajo .....	87
Conclusiones.....	89
Recomendaciones .....	90
Referencias .....	91
Apéndice.....	96

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b>	<i>Población meta</i> .....	47
<b>Tabla 2</b>	<i>Población muestral de empresas</i> .....	48
<b>Tabla 3</b>	<i>Expertos en gestión de capital de trabajo</i> .....	49
<b>Tabla 4</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos de empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos-Parte A</i> .....	54
<b>Tabla 5</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos de empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos-Parte B</i> .....	55
<b>Tabla 6</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos de empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos-Parte C</i> .....	56
<b>Tabla 7</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos de empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos-Parte D</i> .....	57
<b>Tabla 8</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo-Parte A</i> .....	58
<b>Tabla 9</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo-Parte B</i> .....	59
<b>Tabla 10</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo-Parte C</i> .....	60
<b>Tabla 11</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo-Parte D</i> .....	61
<b>Tabla 12</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo-Parte E</i> .....	62
<b>Tabla 13</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo-Parte F</i> .....	63
<b>Tabla 14</b>	<i>Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo-Parte G</i> .....	64
<b>Tabla 15</b>	<i>Estados de situación financiera</i> .....	68
<b>Tabla 16</b>	<i>Estados de situación financiera</i> .....	69
<b>Tabla 17</b>	<i>Estados de resultados integrales</i> .....	70
<b>Tabla 18</b>	<i>Revisión analítica de los estados financieros – sección activos</i> .....	71

<b>Tabla 19</b>	<i>Revisión analítica de los estados financieros – sección ingresos, costos y gastos.....</i>	72
<b>Tabla 20</b>	<i>Detalle de la conformación de los saldos de las cuentas por cobrar.....</i>	73
<b>Tabla 21</b>	<i>Detalle de la conformación de los saldos de las otras cuentas por cobrar .....</i>	73
<b>Tabla 22</b>	<i>Detalle de la conformación de los saldos del inventario .....</i>	74
<b>Tabla 23</b>	<i>Detalle de la conformación de los saldos de las cuentas por pagar.....</i>	75
<b>Tabla 24</b>	<i>Análisis mediante indicadores financieros.....</i>	75
<b>Tabla 25</b>	<i>Análisis mediante indicadores financieros.....</i>	76
<b>Tabla 26</b>	<i>Escala cualitativa de calificación sobre las estrategias competitivas de los negocios.....</i>	78
<b>Tabla 27</b>	<i>Análisis de los factores competitivos de los negocios .....</i>	79
<b>Tabla 28</b>	<i>Tendencia de Ventas.....</i>	82
<b>Tabla 29</b>	<i>Criterios utilizados para calificar el peso de cada factor.....</i>	83
<b>Tabla 30</b>	<i>Análisis de factores fortaleza y oportunidad mediante la matriz FODA....</i>	83
<b>Tabla 31</b>	<i>Análisis de factores debilidad y amenazas mediante la matriz FODA ...</i>	84
<b>Tabla 32</b>	<i>Resultados obtenidos .....</i>	84
<b>Tabla 33</b>	<i>Estrategias para optimización del capital de trabajo .....</i>	87
<b>Tabla 34</b>	<i>Estrategias para optimización del capital de trabajo .....</i>	87
<b>Tabla 35</b>	<i>Estrategias para optimización del capital de trabajo .....</i>	88

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b>	<i>Efectos del Cambio de las Razones sobre la Rentabilidad y el Riesgo</i>	13
<b>Figura 2</b>	<i>Metodo de Análisis de las 5 C del Crédito</i>	19
<b>Figura 3</b>	<i>Método de Clasificación ABC</i>	23
<b>Figura 4</b>	<i>Frecuencia del Conteo Cíclico</i>	24
<b>Figura 5</b>	<i>Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo sin Garantías Específicas</i>	25
<b>Figura 6</b>	<i>Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo con Garantías Específicas</i>	25
<b>Figura 7</b>	<i>Diamanta Competitivo de Porter</i>	26
<b>Figura 8</b>	<i>Categorías de factores</i>	28
<b>Figura 9</b>	<i>Clasificación de factores</i>	28
<b>Figura 10</b>	<i>Criterio para Selección de Indicadores</i>	31
<b>Figura 11</b>	<i>Matriz FODA</i>	32
<b>Figura 12</b>	<i>Juegos de Estados Financieros</i>	32
<b>Figura 13</b>	<i>Fórmula de Razón Circulante</i>	36
<b>Figura 14</b>	<i>Fórmula de Razón de Rapidez</i>	36
<b>Figura 15</b>	<i>Fórmula de Razón de Capital de Trabajo</i>	36
<b>Figura 16</b>	<i>Fórmula de Razón de Inventarios</i>	37
<b>Figura 17</b>	<i>Fórmula de Razón de Cuentas por Cobrar</i>	38
<b>Figura 18</b>	<i>Fórmula de Rotación de Días de Cuentas por Cobrar</i>	38
<b>Figura 19</b>	<i>Fórmula de Rotación de Cuentas por Pagar</i>	38
<b>Figura 20</b>	<i>Fórmula de Razón de Deuda de Capital</i>	39
<b>Figura 21</b>	<i>Fórmula de Razón de Deuda Total</i>	39
<b>Figura 22</b>	<i>Fórmula de Razón de Margen de Utilidad Bruta</i>	40
<b>Figura 23</b>	<i>Fórmula de Razón de Margen de Utilidad Operativa</i>	40
<b>Figura 24</b>	<i>Fórmula de Razón de Margen de Utilidad Neta</i>	41
<b>Figura 25</b>	<i>Fórmula de Rendimiento sobre los Activos</i>	41
<b>Figura 26</b>	<i>Fórmula de Rendimiento sobre el Capital</i>	41
<b>Figura 27</b>	<i>Esquema del proceso de validación del instrumento guía de entrevista</i>	51
<b>Figura 28</b>	<i>Carta de validación</i>	53
<b>Figura 29</b>	<i>Esquema de la Propuesta Metodológica</i>	67

<b>Figura 30</b>	<i>Diamante competitivo de Porter.....</i>	78
<b>Figura 31</b>	<i>Resultados del análisis de las estrategias competitivas de los negocios .....</i>	80
<b>Figura 32</b>	<i>Esquema de la cadena productiva de las empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos .....</i>	81
<b>Figura 33</b>	<i>Resultado del factor fortaleza y oportunidad .....</i>	85
<b>Figura 34</b>	<i>Resultado del factor debilidad y amenaza.....</i>	86

## Lista de Apéndice

<b>Apéndice A</b> <i>Entrevista Aplicada a Empresa</i> .....	96
<b>Apéndice B</b> <i>Entrevista Aplicada a Empresa</i> .....	99
<b>Apéndice C</b> <i>Entrevista Aplicada a Empresa</i> .....	101
<b>Apéndice D</b> <i>Entrevista Aplicada a Expertos Financieros</i> .....	103
<b>Apéndice E</b> <i>Entrevista Aplicada a Expertos Financieros</i> .....	106
<b>Apéndice F</b> <i>Entrevista Aplicada a Expertos Financieros</i> .....	108
<b>Apéndice G</b> <i>Entrevista Aplicada a Expertos Financieros</i> .....	110
<b>Apéndice H</b> <i>Entrevista Aplicada a Expertos Financieros</i> .....	112

## Resumen

La administración del capital de trabajo proporciona un margen de seguridad, para las empresas que tiene la capacidad de autogenerar recursos económicos para el financiamiento de sus operaciones, sin caer en problemas financieros y, en consecuencia, evitar la necesidad de financiamiento externo. Sin embargo, las PYMES del sector comercializador de equipamientos gastronómicos en Guayaquil, presentan diversos desafíos en su capital de trabajo (CT) relacionado con la capacidad de generación de recursos económicos para autofinanciar dicho capital, en la búsqueda de financiamiento externo, entre otras. Por consiguiente, mediante el uso del plan metodológico se pudo determinar que el capital de trabajo de las empresas objeto de estudio, es vulnerable a diversos desafíos, tales como: (a) la cobranza, por problema de recuperación de cartera y el aumento de la morosidad, (b) administración del inventario, al tener una lenta rotación, lo cual genera la presencia de obsolescencia, (c) fluctuaciones en la venta, lo cual depende de las temporadas incidiendo en la disponibilidad de recursos líquidos para el cumplimiento de obligaciones, y (d) sobreendeudamiento. Por tanto, se propuso como solución en un modelo de gestión que considera diversas buenas prácticas contables, tales como: (a) revisión analítica de los saldos de estados financieros, y (b) análisis mediante indicadores financieros. De la misma manera, del diagnóstico de la competitividad del sector como: (a) análisis de competitividad considerando el diamante de Porter y (b) análisis de la matriz FODA, para aprovechar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Esto para contribuir con el desarrollo de estrategias que permita la optimización del capital de trabajo.

**Palabras Claves:** Capital, Cartera, Inventario, Obligaciones, Indicadores.

## **Introducción**

### **Antecedentes**

A nivel mundial, la falta de innovación en los equipos de cocina, exacerbada por la pandemia, puso en evidencia la fragilidad del sector ante crisis de esta magnitud, la industria metalmecánica, encargada de la fabricación de estos equipos, también mostró deficiencias significativas en innovación. Por ello, La mejora en la innovación y la adaptación tecnológica en los equipos de cocina es esencial para enfrentar futuros desafíos y asegurar la sostenibilidad y competitividad del sector gastronómico (Bancolombia, 2020).

Como ejemplo, las organizaciones restauranteras en el noroeste de México enfrentaron el desafío de integrar los factores gastronómicos en sus estrategias de innovación, aunque existe una relación significativa entre estos factores y la capacidad de innovación, esta relación es solo de intensidad media, lo que indica que hay barreras y oportunidades no completamente aprovechadas. La falta de una comprensión profunda sobre cómo optimizar esta relación limita la capacidad de las organizaciones para revitalizar procesos tradicionales y mejorar sus calidad y competitividad en el mercado. Por lo tanto, es esencial analizar en profundidad cómo los factores gastronómicos impactan la innovación para desarrollar estrategias efectivas que impulsen el crecimiento y la calidad en el sector restaurantero (Angulo et al., 2020)

Otro ejemplo de la crisis provocada por la pandemia del COVID-19 y sus efectos devastadores se dio en los restaurantes de la ciudad de Cali. Las restricciones impuestas por los gobiernos nacional y local forzaron a los establecimientos gastronómicos a adaptarse rápidamente a un entorno de incertidumbre y limitaciones operativas. Durante el año 2020, la investigación contextual del sector reveló una drástica disminución de las ventas, superando el 50% en la mayoría de los casos, y la consecuente pérdida de empleos, afectando a un número significativo de trabajadores. Esta situación también destacó una problemática crítica en el ámbito del equipamiento gastronómico, la necesidad de adaptarse rápidamente y mantener operaciones bajo nuevas circunstancias reveló la insuficiencia y la falta de innovación en los equipos de cocina. Muchos restaurantes se encontraron con equipos obsoletos que no podían soportar las nuevas demandas operativas, limitando su capacidad para adaptarse

efectivamente a los cambios necesarios para la supervivencia, como el incremento del *e-commerce* y el uso de redes sociales (Otoya et al., 2021).

Como respuesta al impresionante crecimiento del sector gastronómico en Perú, se ha impulsado avances significativos en la industria metalmecánica, especialmente en la fabricación de equipos gastronómicos. Sin embargo, a pesar de este crecimiento y la recuperación de las exportaciones, la industria peruana enfrenta desafíos críticos en términos de innovación, situándose en el puesto 89 de 140 economías globales en indicadores de innovación. La falta de innovación limita la capacidad de la industria para mejorar la competitividad y la calidad de los equipos gastronómicos. Por tanto, es crucial identificar las tendencias tecnológicas y las oportunidades de mejora en el equipamiento de cocción para eliminar los cuellos de botella en la cadena de valor de la gastronomía peruana (Lengua et al., 2019)

En Ecuador, las investigaciones gastronómicas tienden a enfocarse en áreas como el turismo, los servicios comerciales y los estudios históricos, dejando un vacío en el análisis científico del equipamiento gastronómico específicamente. Esta situación revela una desconexión entre el conocimiento práctico cotidiano sobre el uso de equipos en la gastronomía y su fundamentación científica en publicaciones académicas. Es esencial establecer una línea base para estudiar y caracterizar los equipos gastronómicos utilizados en las diversas expresiones culinarias locales, reconociendo tanto la consistencia como la evolución de las técnicas a lo largo del tiempo (Duarte, 2023).

La economía del país atraviesa una crisis económica que afecta directamente al sector empresarial, por lo que para contrarrestar estos efectos es necesario implementar políticas financieras adecuadas, para usar los recursos de la manera más eficiente. El conocimiento de la estructura y gestión del capital de trabajo es importante para todas las empresas, independientemente del rumbo de sus actividades, ya que a través de la buena gestión es posible medir la capacidad de generar recursos y cubrir deudas operativas, sin necesidad de financiación (Vera et al., 2020).

Por otra parte, Garayo et al., (2020) en su estudio determina que un capital de trabajo sólido y una buena administración, permite a la empresa participar en un mercado competitivo, ya que mientras mayor sea el monto de capital de trabajo, menos

riesgo tendrá la empresa de insolvencia, puesto que, “...lograr un equilibrio saludable entre riesgo y rentabilidad resulta fundamental para la administración financiera de las empresas” (p. 10). Por ello, es correcto pensar que una buena liquidez proporciona seguridad y reduce riesgo de quiebra, pero hay que considerar que su exceso puede generar una subutilización de los activos, usados para la venta, provocando no solo una lenta rotación, sino generando una baja rentabilidad de la empresa, además, toda compañía en crecimiento deberá poder percibir las necesidades de asignación de capital para afrontar las necesidades del mercado.

También Chavarriaga (2008) demostró que “en algunas empresas del sector real existe un vacío en la evaluación y optimización del capital de trabajo invertido en inventarios, cartera y proveedores, generando altos costos para la organización que afectan sus indicadores y los estados financieros” (p. 239). Por ello, las causas principales del fracaso de ciertas empresas se deben a la falta de conocimiento y capacidad de dirección. En tal contexto, las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico, la gestión eficiente del capital de trabajo es crucial para mantener la liquidez y la rentabilidad (Guato et al., 2021).

### **Problemática**

La administración del capital de trabajo proporciona un margen de seguridad, para las empresas que tiene la capacidad de autogenerar recursos económicos para el financiamiento de sus operaciones, sin caer en problemas financieros y, en consecuencia, evitar la necesidad de financiamiento externo. Lo expuesto evidencia su importancia para diversas actividades en la que el efectivo se mueve, como: (a) inventarios, cuentas por cobrar, (c) apalancamiento, entre otras (García et al., 2017).

En un contexto económico inestable, la inflación y las elevadas tasas de interés que dificultan el acceso a financiamiento, se convierten en factores adversos que impactan negativamente al capital de trabajo de los negocios. Estas situaciones denotan la importancia de que las empresas adopten acciones que les permitan atenuar los múltiples efectos financieros, considerando que la inversión en el capital de trabajo depende del nivel y forma de apalancamiento. Asimismo, se condiciona la posición de riesgo - rendimiento que asumirá dicho capital, como, por ejemplo: (a) una mayor inversión, reducirá el riesgo de quedarse sin *stocks*, pero disminuirá la rentabilidad por

el costo de oportunidad del capital invertido, y (b) mientras el plazo de financiamiento sea extendido, menor será el riesgo de no obtener renovación, pero la tasa de interés de la deuda será más representativa. Por consiguiente, las PYMES, por sus características particulares, requerirán de una inversión en capital de trabajo más elevado, lo que condiciona su rentabilidad y a su vez, se ven forzadas a extender los plazos de financiamiento (Feldman, 2019).

En el Ecuador, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) debido a su dinamismo y adaptabilidad para afrontar los cambios del entorno empresarial, se han convertido en un dinamizador para el desarrollo económico del país; generando empleo y contribuyendo con el producto interno bruto. Sin embargo, estos tipos de negocios presentan tres desafíos principales, tales como: (a) débil estructura de capital, por tanto, deben considerar un capital de trabajo adicional para el cumplimiento de sus actividades operativas, (b) dificultad para acceder a financiamiento, en sus primeros años de operación, y (c) mantener una planificación estratégica definida por el comportamiento del mercado y no por el modelo de negocio (Balarezo et al., 2023).

En el caso de las PYMES del sector comercializador de equipamientos gastronómicos en Guayaquil, la situación es similar a lo expuesto, debido a que presentan diversos desafíos en su capital de trabajo (CT) relacionado con la capacidad de generación de recursos económicos para autofinanciar dicho capital, en la búsqueda de financiamiento externo, entre otras. Lo cual denota, la necesidad contar con una metodología para la optimización del CT. De la problemática descrita, surge la siguiente formulación del problema ¿Cómo la propuesta metodológica de optimización de capital de trabajo mediante técnicas contables contribuirá en las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómicos en Guayaquil?

### **Justificación**

A nivel de relevancia social, el estudio de optimización del capital de trabajo permitirá a las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico mantener una mayor liquidez, esto facilitará el cumplimiento de obligaciones financieras, como el pago a proveedores y empleados. Al gestionar eficientemente el capital de trabajo, se pueden evitar costos innecesarios asociados con préstamos o líneas de crédito para cubrir déficits temporales de efectivo. Una gestión adecuada del capital de trabajo

brinda a las empresas la flexibilidad necesaria para adaptarse a cambios en la demanda, inversiones en expansión o situaciones inesperadas.

A nivel académico, la investigación aportará nuevos conocimientos sobre la gestión del capital de trabajo en el contexto específico de empresas de equipamiento gastronómico, además, los resultados podrán ser aplicados en otros sectores económicos. Esto se debe a que la metodología propuesta permitirá la evaluación del capital de trabajo para la adopción de estrategias que permitan el equilibrio de la rentabilidad de los negocios, lo cual contribuirá al aumento de la competencia y habilidades de los estudiantes de la carrera en contabilidad y auditoría para afrontar los desafíos del entorno empresarial.

A nivel de implicaciones prácticas, la propuesta metodológica permitirá el mejoramiento de la gestión del capital de trabajo de las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico, para que puedan afrontar los desafíos que inciden en la rentabilidad de sus negocios.

## **Objetivos**

### ***Objetivo General***

Desarrollar una propuesta metodológica para la optimización de capital de trabajo mediante la aplicación de técnicas contables que permitan el equilibrio de la rentabilidad de las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico.

### ***Objetivos Específicos***

- Fundamentar las bases teóricas y demás aspectos conceptuales, referenciales y legales relacionado con la gestión del capital de trabajo de las empresas del sector del sector comercial de equipamiento gastronómico.
- Determinar los desafíos que inciden en la gestión del capital de trabajo de las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico mediante el uso de una estrategia metodológica.
- Proponer un método de evaluación de capital de trabajo basada en técnicas contables para la aplicación de estrategias que permitan el equilibrio de la rentabilidad de las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico.

### **Preguntas de investigación**

- ¿Cómo se relaciona la gestión de capital de trabajo con la liquidez de las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico?
- ¿Cuál es la situación actual de la gestión de capital de trabajo de las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico de Guayaquil?
- ¿Cuáles son los desafíos que inciden en la gestión de capital de trabajo de las empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico de Guayaquil?
- ¿Cómo se mejorar la gestión del capital de trabajo de empresas del sector comercial de equipamiento gastronómico?

### **Limitación**

Las limitaciones que inciden en la presente propuesta metodológica se relacionan con la obtención de datos primarios, como: (a) la falta de predisposición de las áreas financieras - contables de las empresas objeto de estudio para la entrega de información relacionada con la gestión de su capital de trabajo y (b) la carencia de estudios comparables aplicado en el sector.

### **Delimitación**

Geográfica: Cantón Guayaquil, parroquia Tarqui.

Sectorial: Sector comercial de equipamiento gastronómico.

Tipo de empresas: PYMES

Tiempo: 2024

Espacial: Capital de trabajo y riesgo financiero

## Capítulo 1: Fundamentación Teórica

### Marco Teórico

#### *Teoría de Estructura de Capital*

En el estudio *The cost of capital, corporation finance and the theory of investment* propuesto por Modigliani et al., (1958) señalaron que: no es posible proporcionar a los administradores financieros una metodología específica para determinar la estructura de capital óptima de una empresa. No obstante, la Teoría de Estructura de Capital ayuda a comprender la manera en que la mezcla de financiamiento elegida afecta el valor de la empresa.

La teoría a través de un análisis algebraico ha demostrado que, si se consideran mercados perfectos, la selección de la estructura de capital por parte de una empresa no tiene ningún impacto en su valor. El resultado obtenido es una estructura de capital teóricamente óptima que se fundamenta en el equilibrio entre los beneficios y los costos asociados a la obtención de financiamiento a través de deuda. La principal ventaja de obtener financiamiento a través de deuda es que se puede beneficiar de un descuento fiscal al poder restar los pagos de intereses al determinar los ingresos sujetos a impuestos. Los costos asociados con el financiamiento de la deuda provienen de diferentes fuentes, como el riesgo de incumplimiento incrementado por las obligaciones de la deuda, los gastos de intermediación originados por las restricciones impuestas por los prestamistas sobre las decisiones empresariales y los gastos vinculados al hecho de que los gerentes poseen mayor conocimiento de las perspectivas de la empresa en comparación con los accionistas Modigliani et al., (1958).

Las empresas pueden obtener beneficios fiscales a través del capital de trabajo al deducir los pagos de intereses de la deuda de sus ingresos gravables, lo que resulta en una reducción de las ganancias sujetas a impuestos y en un aumento de las ganancias netas disponibles. La acción de deducir los intereses implica que el gobierno está proporcionando un apoyo económico al reducir los gastos asociados a la deuda de la empresa. No obstante, es importante tener en cuenta que la posibilidad de declararse en quiebra puede surgir de la imposibilidad de cumplir con sus responsabilidades a medida que van venciendo, lo que se convierte en el mayor riesgo tanto desde el punto de vista empresarial como financiero (Zutter et al., 2018).

La teoría contempla como un riesgo para el negocio la posibilidad de que la empresa no logre satisfacer adecuadamente sus costos operativos. Por lo general, a medida que aumenta el nivel de apalancamiento operativo, también aumenta el nivel de riesgo asociado. Además, dos aspectos adicionales que podrían incidir en ello son la constancia en la generación de ingresos y la consistencia en el control de costos (Gitman, 2018).

La estabilidad de los ingresos se puede medir a través del nivel de fluctuación proporcional de los fondos obtenidos por las transacciones comerciales realizadas por la organización. Esta situación se ve afectada por la variación en la demanda y la presencia de productos con precios sin cambios, lo que resulta en un nivel de riesgo reducido. Sin embargo, las organizaciones que tienen una fuerte demanda de productos con precios que varían rápidamente experimentan fluctuaciones en sus ingresos, lo que resulta en un nivel elevado de incertidumbre y peligro. Otro factor relevante a tener en cuenta es la consistencia en los costos, lo cual ayuda a mostrar la capacidad de prever de forma relativa los montos asociados con los insumos, como los relacionados con la mano de obra y los materiales utilizados en el proceso. A menor nivel de predictibilidad y estabilidad tenga, habrá un aumento proporcional en el nivel de riesgo involucrado, en contraposición a un menor grado de riesgo relacionado con la previsibilidad y estabilidad más altas (Zutter et al., 2018).

La variabilidad en el nivel de riesgo de negocio es diversa entre diferentes empresas, y es fundamental considerarlo como un factor importante al planificar las estrategias de financiamiento y gestión del capital operativo, independientemente de la industria en la que operen. Por consiguiente, las empresas que tienen un nivel elevado de riesgo en sus operaciones tienden a optar por configuraciones de financiación que implican menos deuda. Se tiene en cuenta que la consecuencia de no cumplir con los compromisos financieros sería la declaración de quiebra (Gitman, 2018).

En concordancia con lo descrito, se denota que la estructura del capital de trabajo se expone a diversidad de riesgo que puede incidir en las operaciones del negocio. De modo que, requiere de técnicas contables efectivas que permita su óptima gestión, principalmente en empresas del sector comerciales de equipos gastronómicos.

### ***Teoría de la Incertidumbre***

La teoría de la incertidumbre aboga por la integración de prácticas que se centran en tener en cuenta factores impredecibles durante las fases de planificación y evaluación de las organizaciones con el fin de facilitar la toma de decisiones y la implementación de respuestas adecuadas. Esto está fuertemente relacionado con la amplitud de la propuesta metodológica debido a que la gestión del capital de trabajo considera aspectos como la rentabilidad de las empresas, los riesgos inherentes y la necesidad de estrategias para mejorar su eficiencia (Heisenberg, 1927).

La incertidumbre se define como la falta de certeza, lo que significa que resulta imposible elaborar una descripción precisa del estado presente, los resultados que surgirán en el futuro o los posibles escenarios que podrían desarrollarse. La medición de la incertidumbre implica la descripción de un conjunto de resultados potenciales, cada uno de los cuales cuenta con una probabilidad particular asociada. Además, al evaluar el riesgo, es importante considerar una variedad de aspectos inciertos, ya que algunos de los resultados podrían resultar en pérdidas potenciales. Asimismo, se debe analizar la posible magnitud de dichas pérdidas (Stoner et al., 2004).

La incertidumbre surge cuando las circunstancias escapan al control de la organización o cuando la gerencia carece de información relevante y actualizada para tomar decisiones. Este factor provoca que la incertidumbre altere el nivel de riesgo habitual a uno más elevado, dependiendo de los elementos que se vean impactados (Gil et al., 2007). La incertidumbre surge de diferentes fuentes, tales como el riesgo comercial o de negocio, que se relaciona con la posibilidad de disminución en las ventas afectando las ganancias debido a altos gastos fijos de la empresa, el riesgo financiero que implica el aumento de los costos de financiamiento por variaciones en tasas de interés y la posibilidad de no obtener utilidades suficientes, y los riesgos externos, derivados del entorno y que pueden influir tanto directa como indirectamente en el desempeño de la empresa (Córdova et al., 2018).

La gestión del riesgo se describe como un conjunto de actividades que incluyen la planificación, implementación, supervisión y análisis de políticas y medidas continuas destinadas a comprender y abordar el riesgo. Hay diversas maneras de realizar este procedimiento, sin embargo, de forma general se puede resumir en un

ciclo que incluye varias fases diferentes. Después de que se ha evaluado el riesgo en cuestión, se avanza a la siguiente fase que implica la elaboración detallada de un plan estratégico y la implementación de las medidas necesarias con el fin de minimizar la posibilidad de sufrir las consecuencias negativas asociadas a dicho riesgo (Hillson, 2016). En concordancia con lo descrito, la presente propuesta metodológica considerará un marco de trabajo para abordar los riesgos que pueden afectar al capital de trabajo de las empresas que conforman el sector comercial de equipamiento gastronómicos en Guayaquil.

## **Marco Conceptual**

### ***Capital de Trabajo***

Existen dos conceptos clave relacionados con el capital de trabajo que son: (a) el capital de trabajo neto, que se obtiene de la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes desde la perspectiva contable, y (b) el capital de trabajo bruto, que consiste en la totalidad de los activos circulantes que posee una empresa para la continuidad de sus operaciones desde el punto de vista financiero. La primera métrica indica en qué medida la empresa se encuentra resguardada frente a posibles dificultades relacionadas con la disponibilidad de efectivo (liquidez). Por otra parte, la segunda métrica provee información sobre la cantidad correcta de activos corrientes que requiere el negocio (Córdoba, 2019).

**Importancia del Capital de Trabajo.** Es innegable la importancia de llevar a cabo una gestión eficaz del capital de trabajo, dado que el éxito de las actividades de la compañía se encuentra ligado a la habilidad del responsable financiero para manejar de forma efectiva tanto los activos corrientes como los pasivos corrientes. El objetivo de la gestión financiera a corto plazo consiste en la supervisión estratégica de todos los elementos que conforman los activos circulantes de la empresa, tales como: (a) el inventario, (b) las cuentas por cobrar, y (c) el efectivo, junto con la gestión de los pasivos a corto plazo, que incluyen: (a) los documentos por pagar, (b) las deudas acumuladas y (c) las cuentas por pagar. Este enfoque busca alcanzar una armonización entre la ganancia y el nivel de riesgo asociado, con la finalidad de incrementar el valor global de la empresa (Puente et al., 2022).

**Gestión del Capital de Trabajo.** El capital de trabajo es la cantidad de recursos financieros que una empresa necesita para mantener sus operaciones diarias,

es extremadamente importante para el desarrollo y éxito empresarial. Este capital, al estar compuesto en su mayoría por los activos corrientes, juega un papel crucial al demostrar la solvencia financiera del negocio (Besley et al., 2021).

La gestión del capital de trabajo consiste en un conjunto de actividades operativas que se encargan de planificar, ejecutar y supervisar el manejo de las distintas partes que lo constituyen, asegurando que se mantengan en niveles apropiados. Todo esto con el objetivo de reducir al mínimo los riesgos y lograr el máximo retorno financiero para la empresa. El presupuesto de efectivo ofrece una visión completa de la liquidez al prever detalladamente los posibles ingresos y egresos de efectivo, poniendo especial énfasis en la habilidad de la compañía para cubrir sus flujos de salida. Por tanto, implica supervisar y controlar los activos y pasivos corriente de acuerdo con ciertas directrices establecidas (Buenaventura, 2019).

**Políticas de Capital de Trabajo.** Las estrategias relacionadas con el capital de trabajo son determinadas por las decisiones que los directores financieros toman respecto a la cantidad de activos y pasivos corriente que se establecen para llevar a cabo las operaciones de la compañía. Estos niveles influyen directamente en la relación entre el riesgo y la rentabilidad en el ámbito empresarial, teniendo consecuencias significativas en la gestión financiera de las empresas (Córdoba, 2019).

Las políticas se refieren a los objetivos establecidos para cada clasificación de activos corriente y cómo se planea obtener financiamiento para dichos activos. Las empresas deben establecer políticas que garanticen que al administrar el capital de trabajo se mantenga la disponibilidad de efectivo y se incremente la eficacia financiera al tomar una o más decisiones estratégicas, como, por ejemplo: (a) restructuración de activos, (b) refinanciación de pasivos, (c) aporte de accionistas, (d) reducción del tiempo de cobranzas, (e) aumentando el plazo de pago con proveedores (Puente et al., 2022).

Se pueden identificar diferentes tipos de enfoques en las políticas de inversión en activos corrientes. La primera, es la política relajada, que implica mantener una cantidad significativa de efectivo, valores comercializables e inventarios y estimular las ventas mediante unas políticas de crédito generosas. La segunda, es la política estricta, caracterizada por minimizar el nivel de efectivo, valores comercializables, inventarios y cuentas por cobrar. La tercera, es la política moderada, en la cual la

inversión en activos circulantes se mantiene en un nivel moderado, situada entre los extremos de las políticas relajada y estricta (Besley et al., 2021).

### ***Equilibrio entre el Riesgo y la Rentabilidad***

La rentabilidad se refiere a como los ingresos obtenidos por una empresa en sus operaciones productivas se comparan con los costos incurridos, teniendo en cuenta tanto los activos actuales como los no actuales que se utilizan. El aumento de las utilidades de una empresa puede darse de dos maneras: (a) mediante el incremento de los ingresos generados, o (b) a través de la reducción de los costos operativos (Córdoba, 2019). En el ámbito de la gestión del capital de trabajo, el riesgo consiste en la posibilidad de que una empresa no pueda cumplir con sus obligaciones financieras a medida que llegue el momento de liquidarlas. Cuando se presenta esta última situación descrita, se afirma que la empresa se encuentra en un estado de insolvencia desde el punto de vista técnico. Generalmente, se tiende a asumir que a medida que el capital de trabajo neto de la empresa aumenta, el nivel de riesgo disminuye (Besley et al., 2021).

**Cambios en los Activos Corrientes.** La forma en la que el equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo se ve influenciada por la variación en el nivel de activos corrientes de la empresa se puede visualizar mediante la utilización de la proporción entre los activos corrientes y los activos totales. Esta razón indica el porcentaje de los activos totales que se consideran como corrientes en relación al total de activos de la empresa (Córdoba, 2019).

### **Figura 1**

*Efectos del Cambio de las Razones sobre la Rentabilidad y el Riesgo*

<b>Razón</b>	<b>Cambio en la razón</b>	<b>Efecto en las utilidades</b>	<b>Efecto en el riesgo</b>
$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Activos totales}}$	<b>Aumento</b>	Disminución	Disminución
$\frac{\text{Pasivos corrientes}}{\text{Activos totales}}$	<b>Aumento</b>	Aumento	Aumento
$\frac{\text{Pasivos corrientes}}{\text{Activos totales}}$	<b>Disminución</b>	Disminución	Disminución

*Nota.* Tomado de *Gestión Financiera*, por Córdoba, 2019. Bogotá. Ecoe Ediciones.

Un aumento o una reducción en esta proporción tienen un impacto directo tanto en la rentabilidad como en el nivel de riesgo asociado. Sí, a medida que la razón crece,

la rentabilidad disminuye, ya que los activos no corrientes generan más beneficios en comparación con los activos fijos corrientes, debido a que añaden un valor superior al producto que los activos corrientes. Además, a medida que la razón incrementa, la reducción del efecto del riesgo se hace más evidente (Córdoba, 2019).

**Cambios en los Pasivos Corrientes.** Se demuestra a través de la proporción entre los pasivos corrientes y los activos totales cómo el cambio en el nivel de los pasivos a corto plazo de la empresa impacta en la relación entre la ganancia obtenida y la probabilidad de pérdida. Este indicador señala la proporción de los activos totales que se encuentran respaldados por deudas a corto plazo. A medida que la capacidad de razonamiento crece, la rentabilidad experimenta un incremento ya que se recurre en mayor medida a la utilización de pasivos circulantes, los cuales son menos costosos, en lugar de optar por una menor cantidad de financiamiento a largo plazo. No obstante, si la proporción de pasivos corrientes con respecto a los activos totales crece, también se incrementa el nivel de riesgo de insolvencia, ya que el aumento de los pasivos corrientes conlleva a una disminución del capital de trabajo neto (Córdoba, 2019).

### ***Gestión del Efectivo***

**Alcance de la Gestión del Efectivo.** Efectivo se refiere a los activos que son comúnmente considerados aptos como forma de pago, que están en posesión de la empresa y no tienen ninguna limitación en cuanto a su disponibilidad. Estos elementos incluyen: (a) efectivo físico en caja, (b) cheques emitidos, (c) documentos que se pueden cobrar de inmediato o depositar en cuentas bancarias, y (d) dinero en efectivo guardado en instituciones bancarias, tal como cuentas bancarias. Su relevancia radica en el hecho de que posibilita la adquisición de los bienes y servicios necesarios para el funcionamiento de la empresa. Esto muestra que el efectivo es el activo que se puede convertir en dinero con mayor facilidad dentro de una empresa. Además, es importante destacar que las actividades de una empresa deben reflejarse en la creación y comercialización de productos y servicios. Estos, una vez vendidos, se convierten en deudas por parte de los clientes, las cuales, mediante un proceso de recuperación de pagos, se transforman en ingresos líquidos (Puente et al., 2022).

**Función de la Gestión del Efectivo.** La gestión del efectivo se basa en el presupuesto de efectivo, el cual consiste en una estimación mensual de los ingresos y gastos de la compañía, considerando la incertidumbre y elaborando diferentes

escenarios, lo que respalda el proceso de planificación y supervisión de la empresa. Esta actividad es comúnmente manejada por el departamento de tesorería, y es crucial en la gestión eficaz de los recursos financieros. En este aspecto, se encarga de proyectar el efectivo, destacando el presupuesto de efectivo como elemento central. También, se ocupa de la gestión del circulante, lo que implica definir políticas y estrategias para manejar los activos circulantes, así como determinar los flujos de efectivo entrantes y salientes, y mantener un equilibrio óptimo en el saldo, además de controlar el presupuesto. Otra área vital es la gestión de la liquidez, que abarca la administración de las ventas, cobros a clientes, compras, y pagos a proveedores. Por lo tanto, las funciones principales de la tesorería incluyen: (a) supervisar y planificar la disponibilidad de efectivo, (b) gestionar tanto las necesidades como los excedentes financieros a corto plazo, (c) manejar transacciones en monedas extranjeras, (d) supervisar y evaluar los riesgos relacionados con las operaciones de tesorería, (e) administrar la exposición al riesgo de cambio, (f) registrar las transacciones de tesorería y determinar su rentabilidad, (g) supervisar las actividades de tesorería y (h) gestionar las relaciones con las entidades bancarias (Besley et al., 2021).

*La liquidez.* se refiere a la capacidad de un activo de convertirse en efectivo de forma rápida y sin dificultad, siendo el dinero considerado el activo más líquido entre todos los activos financieros disponibles. Los activos que no son efectivo tienen dos aspectos importantes en cuanto a su liquidez: (a) la cantidad de tiempo que se requiere para que se transformen en dinero y (b) el nivel de certeza acerca de su capacidad de convertirse en efectivo. Además, una gestión eficaz implica varios aspectos, entre ellos: (a) evitar mantener saldos innecesarios, (b) realizar pagos con prontitud y (c) evitar realizar transacciones con tasas de interés y tipos de cambio desfavorables (Buenaventura, 2019).

**Principios Básicos para la Gestión del Efectivo.** Hay cuatro principios fundamentales que se deben seguir para poder administrar de manera eficiente el flujo de efectivo. Estos principios incluyen aumentar las entradas de efectivo al incrementar tanto el volumen de ventas como las ventas de productos con un margen de contribución más alto siempre que sea factible. Asimismo, es importante acelerar las entradas de efectivo mediante estrategias como aumentar las ventas al contado, solicitar anticipos a los clientes y reducir los plazos de crédito si es posible. Por otro

lado, se debe trabajar en disminuir las salidas de dinero al buscar reducir precios con proveedores, minimizar el tiempo perdido en la producción y en otras actividades empresariales, así como reducir los costos de producción siempre que se pueda. Finalmente, es esencial demorar las salidas de dinero al negociar plazos más largos con proveedores y adquirir activos únicamente cuando sean necesarios (Gitman, 2018).

**Ciclo de Conversión del Efectivo – Ratios.** El proceso del flujo de efectivo en una empresa abarca desde la adquisición de mercancías hasta su posterior venta y posterior recolección de pagos, antes de poder empezar nuevamente con las operaciones. Si hay beneficios que se pueden aprovechar para aumentar el volumen o invertirlos en activos fijos." "Si existen ventajas disponibles que permitan ampliar el volumen o destinarlas a la inversión en activos fijos. El ciclo de conversión del efectivo se refiere al periodo de tiempo que transcurre desde que se realiza el desembolso por la adquisición de mercancías hasta el momento en que se recibe el pago de las facturas pendientes generadas por la venta de los productos terminados (Gitman, 2018).

Durante el proceso de gestión del efectivo, se analizan distintos parámetros que influyen en el flujo de dinero, como, por ejemplo: (a) el tiempo que tarda en convertirse en efectivo el inventario, (b) el lapso requerido para cobrar a los clientes las cuentas a pagar y (c) el periodo en el que se pueden postergar los pagos a proveedores. A continuación, se proporciona una descripción detallada de cada una de ellas.

El período de conversión del inventario se refiere al promedio de tiempo necesario para transformar los materiales en productos finales y posteriormente comercializarlos. Se calcula dividiendo el inventario entre las ventas diarias, con la siguiente ecuación:  $\text{Período de conversión de inventario} = \text{Inventario} / \text{Ventas por día}$ . Este se determina realizando una operación matemática que consiste en dividir la cantidad de inventario existente entre la cantidad de ventas generadas diariamente. El período de cobranza de las cuentas por cobrar se refiere al tiempo promedio necesario para convertir las cuentas por cobrar en efectivo fruto de las ventas. Este periodo se calcula  $\text{Cuentas por cobrar} / (\text{Ventas a crédito} / 360)$ . El periodo de diferimiento de las cuentas por cobrar se refiere al lapso de tiempo medio que pasa desde que se adquieren los materiales y la mano de obra hasta que se realiza el pago en efectivo por estos

productos y servicios. La ecuación implica Cuentas por pagar / (Compras a crédito/360 días) (Gitman, 2018).

Se pueden implementar estrategias para disminuir el ciclo de conversión de efectivo, tales como acortar el tiempo necesario para vender el inventario, mejorar la rapidez en la recolección de pagos y ampliar el plazo para pagar las cuentas pendientes, lo que ayuda a optimizar la gestión financiera de la empresa. La elección de la opción más adecuada dependerá de las necesidades específicas de activos circulantes que tenga la empresa en ese momento, así como de la forma en que se financien dichos activos.

### ***Flujo de Caja***

Se refiere a la gestión de efectivo que se produce a través de las actividades de una empresa, y es importante en la gestión empresarial porque: (a) actúa como un informe clave que ayuda en la toma de decisiones y en la implementación de acciones, (b) muestra tanto el historial real como las proyecciones futuras del efectivo, (c) evalúa la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pago, (d) identifica posibles necesidades de financiamiento, (e) establece directrices para un control efectivo posterior, y (f) registra detalladamente las entradas y salidas de efectivo, ofreciendo una visión precisa de los movimientos relacionados con las operaciones, inversiones y financiamiento (Buenaventura, 2019).

**Importancia del Flujo de Caja.** Es ampliamente empleado por los inversionistas ya que se considera como uno de los indicadores clave que asisten a las gerencias en la toma de decisiones, facilitándoles la incursión de capital en las áreas que presentan los porcentajes de rendimiento más atractivos. Preparar adecuadamente requiere llevar a cabo una serie de pasos: en primer lugar, es necesario prever las ventas y cobros esperados. Además, se debe determinar los recursos y pagos requeridos para alcanzar estos pronósticos. También se deben identificar y cuantificar los gastos operativos esenciales para la operación del negocio, como salarios, impuestos y pagos a proveedores, entre otros. Asimismo, es crucial mantener un registro detallado de todas las deudas adquiridas y reflejar en el flujo de efectivo los pagos correspondientes, incluyendo el capital y los intereses. Otra tarea fundamental es establecer el nivel de endeudamiento necesario para cubrir tanto las necesidades operativas como las de inversión. Por otro lado, se debe realizar simulaciones de diversos escenarios posibles,

como optimistas, realistas y pesimistas. Finalmente, es imprescindible mantener la coherencia entre el flujo de efectivo proyectado y los otros estados financieros proyectados (Buenaventura, 2019).

### ***Gestión de Cuentas por Cobrar***

Las compañías deciden proporcionar créditos a sus clientes con el objetivo de aumentar sus ventas, lo que conlleva la necesidad de fijar términos y requisitos adecuados que se ajusten a la industria en la que operan y a las particularidades de cada cliente. Es importante realizar una gestión apropiada de las ventas a crédito, ya que son éstas las responsables de crear las cuentas por cobrar en una empresa. Realizar este trabajo implica enfrentar riesgos, lo cual requiere analizar los beneficios potenciales, así como investigar y perfeccionar estrategias de recuperación de pagos (Pérez, 2020).

**Variables para Evaluación de la Gestión de Cuentas por Cobrar.** En la gestión de las cuentas por cobrar, es esencial tener en cuenta diversas variables que necesitan ser evaluadas. Estas variables incluyen: los gastos de oficina que se derivan de los estándares de crédito establecidos, la inversión relacionada con las cuentas por cobrar y su gestión, la previsión de cuentas incobrables que surge de la posibilidad o riesgo de tener cuentas difíciles de cobrar, y el nivel de ventas que impacta directamente en los costos, ingresos y la posible ganancia de la empresa (Gitman, 2018).

**Factores de Éxito en la Gestión de las Cuentas por Cobrar.** La correcta administración de las cuentas por cobrar estará influida por diversos elementos, como por ejemplo: (a) el volumen de ventas, ya que esto influye en el aumento de la cartera debida a mayores riesgos de impago, (b) la variedad de clientes, dado que cuanto mayor diversificación exista entre ellos, menor será el riesgo de no cobrar, (c) el riesgo crediticio, que implica la venta a nuevos clientes o la extensión de su límite de crédito, (d) la estrategia para tratar con deudores morosos o incobrables, siendo crucial su implementación, y (e) el plazo para recibir los pagos, lo cual guarda relación directa con la gestión de cobros de las ventas. Los resultados obtenidos en la administración de la cartera son indicativos clave que permiten visualizar una sólida estrategia financiera en funcionamiento (Gitman, 2018).

**Políticas de Crédito.** Las condiciones económicas y las políticas de crédito son los factores más importantes que afectan el nivel de cuentas por cobrar de una empresa. Estos elementos juegan un papel fundamental en determinar la cantidad de dinero que los clientes deben a la empresa y en qué medida se les permite a estos clientes pagar en un plazo determinado. Estas variables están conectadas entre sí en relación con la determinación de los precios de un bien o servicio, y es necesario considerarlas como una parte fundamental dentro del amplio proceso de competitividad. Entre las distintas variables de políticas que se deben tomar en cuenta se encuentran, por un lado, la calidad de las cuentas comerciales que son aceptadas, por otro lado, la duración del período de crédito otorgado y, por último, los descuentos ofrecidos por pronto pago. Toda condición específica, en relación con estos factores, juega un papel crucial en la determinación del tiempo medio que se tarda en cobrar y la cantidad de pérdidas derivadas de cuentas incobrables. Además, una política crediticia ideal implicaría ampliar el crédito comercial de tal manera que la rentabilidad incremental proveniente de las ventas adicionales coincida con el rendimiento requerido sobre la inversión adicional en cuentas por cobrar (Zutter et al., 2018).

### Método para Mejoramiento de la Gestión de Cuentas por Cobrar.

**Figura 2**

*Método de Análisis de las 5 C del Crédito*



*Nota.* Adatado de *Principios de Administración Financiera*, por Zutter et al., 2018). México. Pearson.

**Análisis del Crédito.** En el ámbito empresarial, es imprescindible mantener unas finanzas sólidas, las cuales se forjan a partir de una correcta gestión de los activos y una eficaz supervisión de los flujos monetarios. En este ámbito en particular, es crucial resaltar la importancia de la gestión de los créditos, ya que cada crédito debe ser evaluado con precisión para garantizar su recuperación adecuada (Zutter et al., 2018). Esto se puede llevar mediante el método de las 5 C del crédito, como se visualiza en la figura dos.

El analista de crédito se enfoca principalmente en las dos primeras C, que son el carácter y la capacidad, ya que son consideradas como los elementos fundamentales necesarios para otorgar un préstamo. Las tres últimas etapas del proceso, que incluyen la evaluación de la capacidad de pago, la garantía ofrecida y las condiciones del préstamo, poseen una relevancia significativa en la redacción del contrato de crédito y son fundamentales al momento de determinar la aprobación final del préstamo, la cual está sujeta a la pericia y el juicio del especialista financiero (Zutter et al., 2018).

**Aceleración del Cobro.** La aceleración de los cobros es el proceso de disminuir el tiempo de espera entre el instante en que los clientes realizan el pago de sus facturas, permitiendo que el dinero esté listo para su empleo de manera más rápida. Las compañías deben priorizar la pronta recuperación de las cuentas pendientes de pago y buscar postergar los desembolsos pendientes el mayor tiempo posible, siempre cuidando de preservar la reputación crediticia ante los proveedores. Diversas estrategias pueden implementarse para acelerar el proceso de cobro y supervisar los pagos, entre las que se destacan las políticas de cobro y los indicadores de gestión de carteras (Zutter et al., 2018).

Las políticas de cobro representan los pasos y prácticas establecidas por la empresa con el fin de recaudar los pagos pendientes de sus clientes en el momento estipulado, y se encuentran directamente relacionadas con las normativas de otorgamiento de crédito que la empresa ha implementado. La eficacia de la empresa se refleja en la cantidad de cuentas impagadas que tenga. La evaluación del éxito de una política no se ve influenciada únicamente por las prácticas de recolección de pagos, sino que también depende de la política de concesión de créditos sobre la cual se fundamenta su aprobación. Adicionalmente, en caso de que la compañía adopte una estrategia demasiado vehementemente insistente en el proceso de cobranza, existe la

posibilidad de que disminuyan sus niveles de ventas. Además, en caso de que los pagos no sean recibidos en la fecha límite, se recomienda aguardar un lapso prudente antes de comenzar con las gestiones de recuperación de deudas. Conforme el tiempo avanza y una cuenta acumula más edad, el proceso de cobro se torna gradualmente más individualizado y riguroso (Zutter et al., 2018).

La medición de la eficacia en la administración de las cuentas por cobrar se realiza mediante la evaluación de diversos indicadores específicos. El plazo medio de cobranza es un indicador que revela la duración promedio en días que tardaron los clientes de una empresa en pagar durante un período específico. Esta métrica se obtiene mediante la siguiente fórmula: Promedio de Cobranza = Saldo pendiente de cobro / Venta diaria promedio. La rotación promedio de cartera en veces proporciona una estimación del número de veces que el saldo en la cartera de clientes de una empresa se ha rotado durante un período determinado. Se puede calcular utilizando la fórmula siguiente: Rotación promedio de la cartera = Venta Anual dividida por Saldo Promedio de Cuentas por Cobrar. La antigüedad media de la cartera es el tiempo promedio que llevan pendientes de pago los documentos de una empresa en un período específico. Se obtiene sumando el producto de cada documento por sus días de antigüedad y dividiendo el resultado por el saldo total de la cartera. El porcentaje promedio de incobrabilidad de la cartera es un indicador que establece la proporción de deudas no cobradas con respecto al total de deudas de una empresa en un periodo específico. Este cálculo se realiza dividiendo el saldo de las deudas incobrables entre el total del saldo de la cartera y se expresa mediante la fórmula: Promedio de incobrabilidad de la cartera = Saldo de deudas incobrables / Saldo total de la cartera (Zutter et al., 2018).

### ***Gestión de Inventario***

La administración de stocks es fundamental para que la compañía pueda determinar la cantidad adecuada y el tipo preciso de los materiales, productos en curso y acabados finales necesarios dentro del flujo de producción o venta, con el propósito de cubrir tanto la demanda usual como la eventual de los consumidores, logrando así reducir al máximo los gastos asociados. El administrador financiero debe contar con datos relevantes y específicos que le otorguen la capacidad de tomar decisiones acertadas acerca de cómo gestionarlo. Dentro del ámbito de la administración de empresas, el inventario se refiere a la lista que recopila todos los productos y

mercancías que una empresa posee y puede vender a sus clientes, los cuales se contabilizan como parte de los activos líquidos disponibles (Pérez, 2020). La correcta administración de los inventarios trae consigo una serie de ventajas para la empresa: (a) optimización de los tiempos; (b) mantenimiento de la competitividad; y (c) protección contra posibles aumentos de precios y escasez de materias primas, mediante el almacenamiento anticipado de una cantidad adecuada de materiales esenciales (Gitman, 2018).

### **Método para Mejoramiento de la Gestión de Inventarios.**

**Método de Planificación de Inventarios.** Existen dos enfoques fundamentales para la planificación de inventarios, uno basado en mantener un nivel constante de stock mediante órdenes fijas y otro que se centra en la gestión del inventario en intervalos de tiempo preestablecidos. En las empresas que siguen el modelo de cantidad de orden fija, la estrategia de gestión de inventarios consiste en solicitar una cantidad predefinida de productos tan pronto como se llega al nivel de inventario que señala la necesidad de reabastecimiento, sin importar el momento en que esto suceda. La orden se realiza en respuesta a un acontecimiento específico y se basa en la cantidad de los productos que se necesitan. Este modelo puede ser utilizado en situaciones que incluyan (a) artículos de alto valor económico y (b) artículos que son fundamentales o vitales (Zutter et al., 2018).

**Método de Valoración de Inventarios.** Hay diversas formas de evaluar el inventario, como el método de costos identificados, que se usa con insumos cuyo origen de compra es claramente identificable mediante las facturas, el método de costos promedio que consiste en dividir el costo total de los productos disponibles entre las unidades existentes, particularmente útil cuando los precios varían, el método PEPS que supone que se venden primero las mercancías compradas primero, calculando los costos basados en los precios iniciales de los proveedores, y el método UEPS, que actualmente está obsoleto debido a normativas contables (Zutter et al., 2018).

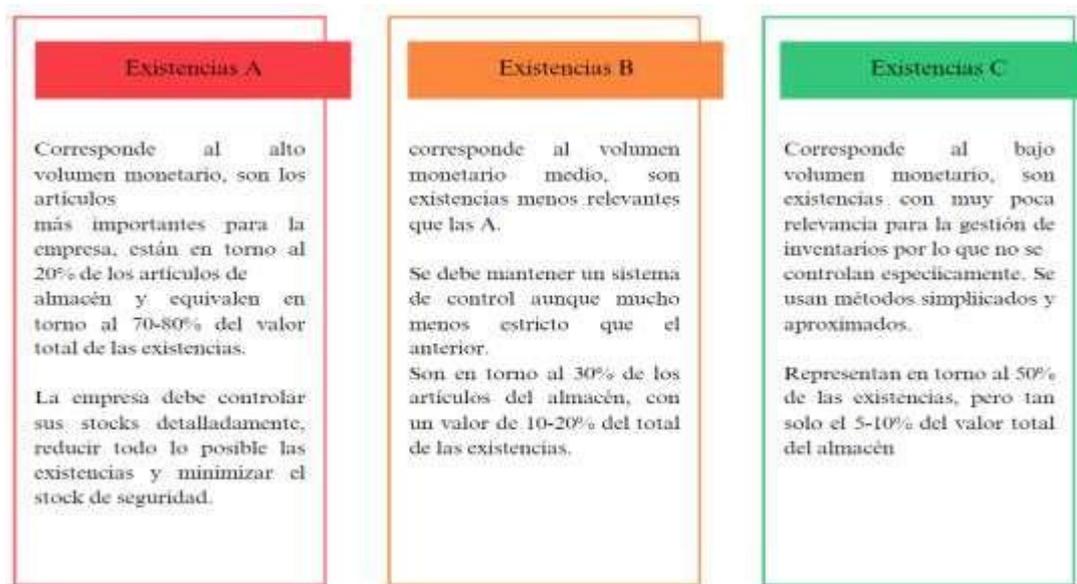
**Control de Inventarios.** Las empresas implementan sistemas específicos con la intención de monitorear y gestionar sus inventarios, con el propósito de analizar la cantidad de productos disponibles y así planificar la producción y ventas en función de esa información. Los sistemas de control de inventarios son creados con el

propósito de monitorear de manera continua los niveles de existencias disponibles. Entender a fondo el significado, las propiedades y los principios subyacentes de los métodos usados para evaluar el inventario puede resultar sumamente beneficioso para la compañía, dado que son estos procedimientos los que determinan de manera efectiva la capacidad de producción alcanzable en un lapso dado. Cuando se implementan sistemas de gestión de inventarios, existen dos aspectos clave que requieren decisiones importantes: (a) la categorización adecuada de los inventarios y (b) garantizar la precisión de los registros de inventario (Van et al., 2020).

En compañías del sector industrial o comercial que manejan una amplia gama de productos, se ha demostrado que un pequeño porcentaje de los artículos constituye una gran parte del valor total de los inventarios. Por otro lado, una cantidad considerable de artículos equivalen a una proporción mínima de ese valor total. Las estrategias para gestionar los inventarios incorporan la técnica de análisis ABC (Van et al., 2020). Esta técnica se detalla a continuación:

### Figura 3

#### Método de Clasificación ABC



*Nota.* Adaptado de *Fundamentos de Administración Financiera*, por Van et al., 2020. México. Pearson.

Según este sistema, se puede interpretar que es más beneficioso que los materiales que se encuentran en mayor cantidad en inventario sean los de coste más

bajo entre ellos. Las excepciones al sistema ABC deben ser consideradas para ciertos tipos de materiales, como aquellos que son críticos para la producción, materiales con una vida de almacenamiento corta, materiales que son grandes y voluminosos, materiales que corren riesgo de robo debido a su volumen y materiales que presentan una demanda impredecible (Van & Wachowicz, 2020).

**Conteo por Ciclos.** El proceso de contar por ciclos implica llevar a cabo de forma constante una revisión de los productos que forman parte del inventario. Esto hace uso de la clasificación de los artículos de inventario a través del análisis ABC, que ayuda a categorizar los productos según su importancia en función de criterios específicos. En el proceso de conteo por ciclos, se deben realizar cinco acciones clave: primero, es necesario contar meticulosamente cada artículo presente en el inventario; luego, se debe verificar detalladamente los archivos relacionados con el proceso de conteo; después, es crucial documentar cualquier inexactitud identificada durante el procedimiento; a continuación, se debe hacer un seguimiento exhaustivo de las posibles causas de estas inexactitudes; por último, se deben tomar medidas correctivas para abordar y solucionar cualquier error detectado durante el conteo. El recuento cíclico se realiza periódicamente y sin previo aviso (Córdoba, 2019). La frecuencia con la que se realiza el conteo por ciclos varía según la clasificación de los artículos de inventario, de acuerdo a lo siguiente:

**Figura 4**

*Frecuencia del Conteo Cíclico*

<b>Clasificación</b>	<b>Frecuencia del conteo de ciclos</b>
Clase A	Mensual
Clase B	Trimestral
Clase C	Semestral

*Nota.* Tomado de *Gestión Financiera*, por Córdoba, 2019. Bogotá. Ecoe Ediciones.

**Financiamiento a Corto Plazo**

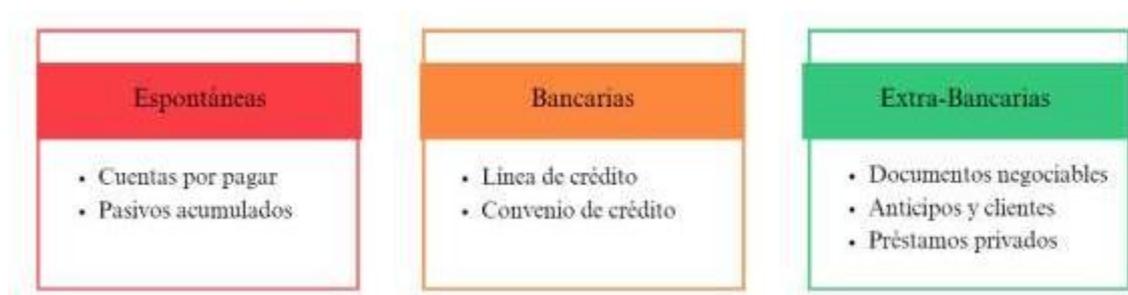
**Método de Financiación.** Las compañías suelen buscar fuentes de financiamiento a corto plazo para contar con fondos necesarios para operaciones diarias, los cuales son deudas que deben pagarse en un plazo de un año. Obtener esta opción resulta más sencillo y rápido en comparación con solicitar un crédito a largo plazo, ya que generalmente las tasas de interés son considerablemente más bajas.

Además, brinda menos limitaciones a las acciones futuras de una empresa en comparación con los acuerdos a largo plazo (Pérez, 2020).

El financiamiento a corto plazo es un elemento vital dentro de la estructura financiera de cualquier empresa, ya que suele utilizarse para cubrir los gastos operativos necesarios. Es importante tener en cuenta que este tipo de pasivo generalmente proporciona fondos a un costo más bajo, por lo que es fundamental garantizar el cumplimiento de todas las obligaciones financieras contraídas (Van et al., 2020). A continuación, se presentan las diversas fuentes de financiamiento:

**Figura 5**

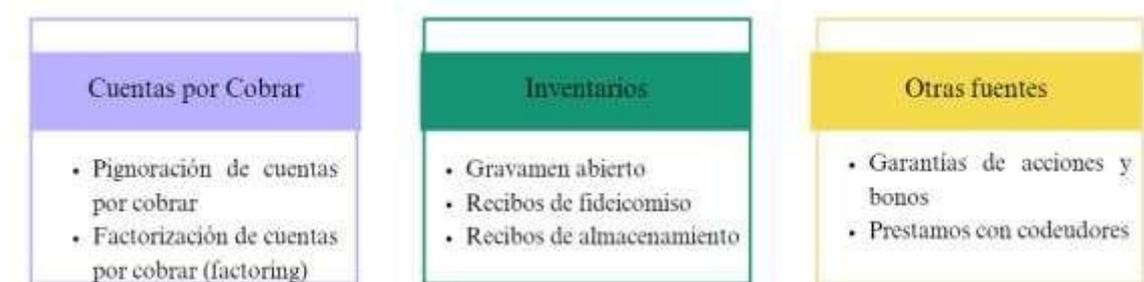
*Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo sin Garantías Específicas*



*Nota.* Adaptado de *Fundamentos de Administración Financiera*, por Van et al., 2020. México. Pearson.

**Figura 6**

*Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo con Garantías Específicas*



*Nota.* Adaptado de *Fundamentos de Administración Financiera*, por Van et al., 2020. México. Pearson.

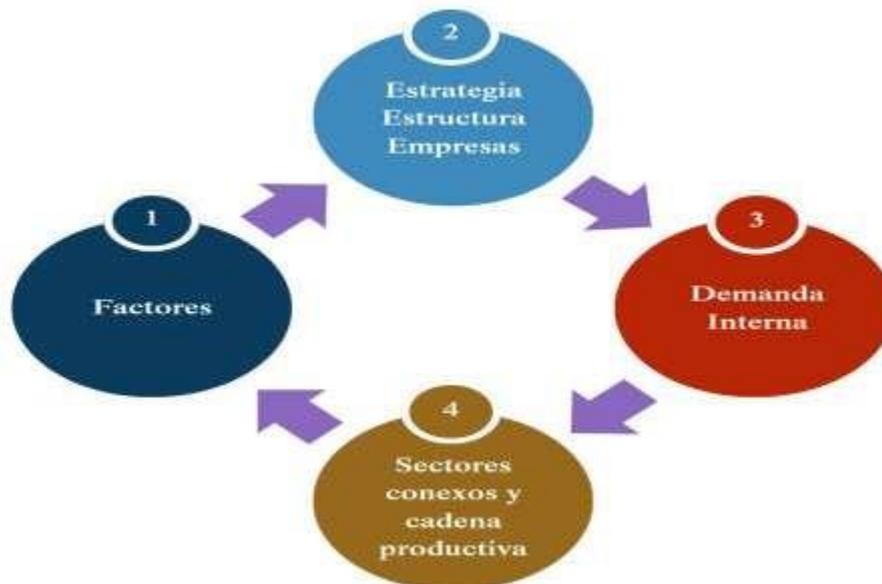
### ***El Diamante Competitivo***

Porter afirma que las organizaciones empresariales que han alcanzado un alto nivel de éxito generalmente tienen sus cimientos en un entorno nacional que, por su

propia naturaleza, es robusto y cuenta con una fuerte capacidad competitiva. Este fenómeno intensifica el deseo innato de alcanzar el éxito y proporciona un respaldo significativo de parte de un grupo de diversas industrias que están interconectadas y que también han logrado un gran éxito, actuando en calidad de compradores y proveedores entre sí (Thompson, 2015). El modelo conocido como el diamante es una herramienta conceptual que describe el entorno empresarial en el cual se originan las organizaciones, así como el contexto en el que estas aprenden a desarrollar competencias y a establecer estrategias competitivas (Bazán, 2016).

**Figura 7**

*Diamanta Competitivo de Porter*



*Nota.* Adaptado de *Administración estratégica. enfoque en la generación de valor*, por Bazán, 2016. España. Macro

Al emplear el modelo de diamante, una empresa o institución tiene la capacidad de comprender de manera más profunda la dinámica que emerge de la interacción entre los cuatro atributos que conforman el diamante del sector específico al cual está relacionada (Bazán, 2016).

***Factores Productivos.***

Los elementos fundamentales incluyen tanto las categorías no especializadas como las semiespecializadas, así como también los recursos externos que están destinados a ser utilizados a largo plazo. Los factores avanzados incluyen una serie de

elementos que son esenciales en la actualidad, como la infraestructura digital de comunicaciones de datos que ha sido desarrollada recientemente y que se considera moderna (Gallardo, 2018).

### ***Encadenamientos Productivos***

La existencia de sectores competitivos que están interrelacionados dentro de una nación o una región específica a menudo resulta en la creación y el surgimiento de nuevos sectores competitivos que complementan y enriquecen el panorama económico del área. Los sectores que se consideran como conexos son aquellos ámbitos en los que las empresas tienen la capacidad de coordinar esfuerzos o intercambiar actividades relacionadas con la cadena de valor en situaciones de competencia (Gamble et al., 2021).

**Demanda.** El establecimiento de una demanda interna que sea rigurosa y exigente se convierte en un factor clave para fortalecer la naturaleza competitiva del sector en cuestión. Existen tres características generales que tienen una especial importancia en el análisis de la demanda de bienes y servicios. En primer lugar, está la composición de la demanda interna. En segundo lugar, es fundamental considerar la magnitud y las tendencias del crecimiento de esa demanda interior. Finalmente, también son cruciales los mecanismos a través de los cuales las preferencias y gustos de los consumidores locales se comunican y se trasladan a los mercados internacionales (Gamble et al., 2021).

**Estrategia y estructura de las empresas del sector.** El cuarto factor que influye de manera general en la ventaja competitiva de un país dentro de un sector específico se refiere a las características del entorno en el cual se establecen, estructuran y dirigen las empresas, incluyendo también la esencia de la competencia que se desarrolla dentro de dicho país (Gallardo, 2018).

**Dotación y condiciones de los Factores.** Hace alusión a la variedad de elementos y recursos que están al alcance de cada país, de cada área geográfica y de las distintas empresas, los cuales son esenciales para el impulso y crecimiento de sus respectivos sectores productivos. Desde la perspectiva de la economía, se puede definir un sector productivo como un conjunto de empresas o entidades competidoras que se dedican a la fabricación de diversos productos y a la prestación de distintos

tipos de servicios, y que además se encuentran en una relación de competencia directa entre ellos (Thompson, 2015).

**Figura 8**

*Categorías de factores*



*Nota.* Adaptado de *Administración Estratégica*, por Thompson, 2015. México. Mc Graw Hill

**Figura 9**

*Clasificación de factores*



*Nota.* Adaptado de *Administración Estratégica*, por Thompson, 2015. México. Mc Graw Hill

### **Análisis de la industria**

El contexto en el que una empresa lleva a cabo la comercialización de sus productos en el mercado se ve afectado de manera significativa por la presencia de

todas las otras empresas que se dedican a la producción de bienes semejantes y que, además, están dirigidas a satisfacer las necesidades de los mismos consumidores a los que la empresa en cuestión también desea alcanzar (Thompson, 2015).

**Identificación de las características económicas del sector.** Las características generales que definen a cada sector industrial son de suma importancia, ya que constituyen la base fundamental sobre la cual se pueden diseñar estrategias efectivas y comprender las diferencias que existen entre diversas industrias. Para lograr identificar con precisión estas características, es recomendable: (a) el tamaño del mercado y la tasa de crecimiento que experimenta, (b) el nivel de competencia y la intensidad de la rivalidad, (c) la tasa de crecimiento del mercado, (d) la etapa específica en la que se encuentra la industria en su ciclo de vida, (e) la cantidad de empresas que concurren en el sector y sus respectivos tamaños, (f) el número de clientes disponibles en el mercado y su capacidad de gasto, (g) el grado de integración vertical que presentan las empresas, (h) la facilidad con la que se pueden abrir nuevas empresas o salir del mercado, (i) la velocidad a la cual se produce la innovación tecnológica, (j) el nivel de diferenciación que existe entre los productos ofrecidos, (k) la presencia de economías de escala que pueden beneficiar a las empresas, (l) el grado de utilización que se hace de la capacidad instalada en el sector, (m) los efectos que la curva de aprendizaje tiene sobre el funcionamiento de la empresa, (n) las necesidades de capital que requieren las empresas para sus operaciones, y finalmente, (o) la rentabilidad que se puede observar en la industria en su conjunto (Fred, 2018).

**Evaluación de las características de la industria.** El desarrollo y la transformación de la industria ocurren debido a la presencia de diversas condiciones que ejercen una presión significativa o que, por otro lado, estimulan e impulsan la necesidad de realizar cambios. Estas condiciones incluyen, entre otras cosas, los constantes avances en tecnología, así como las fluctuaciones y cambios en los gustos y preferencias de los consumidores. Las condiciones que llevan a cambios en el entorno de los negocios son comúnmente referidas como fuerzas motrices (Fred, 2018).

**Evaluar de la competencia empresarial.** El estudio y análisis de los diversos factores que generan presión competitiva dentro de una industria específica se puede realizar a partir del conocido modelo de las cinco fuerzas competitivas propuesto por

Michael Porter. Este modelo incluye los siguientes aspectos: (a) la intensa rivalidad; (b) la posibilidad de que surjan nuevos competidores; (c) la presencia de productos sustitutos en el mercado; (d) el poder de negociación que ejercen los proveedores; y (e) el poder de negociación de los compradores (Fred, 2018).

### ***Indicadores***

Un indicador puede ser definido como una manifestación observable que puede ser cualitativa o cuantitativa. Esta herramienta se utiliza para describir de manera efectiva diferentes características, comportamientos o fenómenos que ocurren en la realidad (Madura, 2015). Un indicador debe satisfacer tres características fundamentales que son esenciales para su efectividad. En primer lugar, la simplificación es crucial, dado que la realidad en la que se opera es inherentemente multidimensional. En segundo lugar, la medición es vital, ya que un buen indicador permite realizar comparaciones entre la situación actual de una dimensión específica de estudio. Por último, la comunicación es otro aspecto indispensable (Van, 2017).

**Objetivos del Indicador.** Los indicadores se consideran herramientas sumamente valiosas para la planificación y gestión en un sentido amplio, y su principal propósito abarca varios aspectos clave: (a) producir información relevante y significativa; (b) llevar a cabo el monitoreo del cumplimiento de acuerdos establecidos y compromisos asumidos; (c) medir y cuantificar los cambios que ocurren en una situación que es considerada problemática o desfavorable; y (d) realizar un seguimiento continuo de los distintos planes, programas y proyectos (Van, 2017).

**Tipología de Indicadores.** Se pueden identificar cuatro categorías diferentes en las clasificaciones de indicadores, las cuales se definen de la siguiente manera: (a) de acuerdo con el método utilizado para su medición, (b) en función del nivel de intervención que representan, (c) según la jerarquía que establecen, y (d) en base a la calidad que poseen (Madura, 2015).

***Indicadores Según Nivel de Medición.*** Los indicadores cuantitativos son aquellos que ofrecen una representación numérica de una situación o fenómeno específico de la realidad en que vivimos. Una de sus características más destacadas y fundamentales es que permiten, cuando se presentan distintos valores, ordenarlos de manera que se pueda obtener una secuencia ascendente o descendente, facilitando así el análisis y la comparación entre diferentes datos (Madura, 2015).

**Indicadores Según Nivel de Intervención.** Hacen alusión a la secuencia lógica que guía el proceso de intervención, lo que implica un análisis exhaustivo de la conexión y la relación que existe entre los recursos utilizados, los resultados obtenidos y los impactos generados (Madura, 2015).

**Selección de Indicadores.** En términos generales, se puede afirmar que un indicador debe ser diseñado de tal manera que sea fácil de comprender e interpretar por las personas que lo utilizan (Madura, 2015).

**Figura 10**

*Criterio para Selección de Indicadores*

Criterio de selección	Pregunta a tener en cuenta	Objetivo
Pertinencia	¿El indicador expresa qué se quiere medir de forma clara y precisa?	Buscar que el indicador permita describir la situación o fenómeno determinado, objeto de la acción.
Funcionalidad	¿El indicador es medible?	Verificar que el indicador sea medible, operable y sensible a los cambios registrados en la situación inicial.
Disponibilidad	¿La información del indicador está disponible?	Los indicadores deben ser construidos a partir de variables sobre las cuales exista información estadística de tal manera que puedan ser consultados cuando sea necesario.
Confiable	¿De dónde provienen los datos?	Los datos deben ser medidos siempre bajo ciertos estándares y la información requerida debe poseer atributos de calidad estadística.
Utilidad	¿El indicador es relevante con lo que se quiere medir?	Que los resultados y análisis permitan tomar decisiones.

*Nota.* Adaptado de *Administración Financiera Internacional*, Madura, 2015. México. Cengage.

**Matriz FODA**

A lo largo de numerosos años, el análisis FODA, el cual se enfoca en identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta una empresa, ha sido una herramienta comúnmente empleada. No obstante, es importante señalar que este tipo de análisis tiende a ser estático, lo cual limita su efectividad, y raramente resulta en la formulación de estrategias alternativas claras que se basen en sus hallazgos (Gallardo, 2018). La matriz FODA, que se utiliza para analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una organización, posee un alcance más amplio y una relevancia diferente en comparación con la matriz de portafolio de empresas, que se centra en la clasificación y evaluación de diversas unidades de negocio (Thompson, 2015).

**Figura 11**

*Matriz FODA*

	<b>Factores internos</b>	<b>Fortalezas internas (F)</b> Como las administrativas, operativas, financieras, de marketing, investigación y desarrollo e ingeniería	<b>Debilidades internas (D)</b> Como las de las áreas mostradas en el recuadro de Fortalezas
<b>Factores externos</b>			
	<b>Oportunidades externas (O)</b> (Incluidos los riesgos) como las condiciones económicas actuales y futuras, los cambios políticos y sociales, y nuevos productos, servicios y tecnologías	<b>Estrategia FO: maxi-maxi</b> Es potencialmente la estrategia más exitosa, pues utiliza las fortalezas de la organización para aprovechar las oportunidades	<b>Estrategia DO: mini-maxi</b> Como la estrategia de desarrollo para superar debilidades y así aprovechar las oportunidades
	<b>Amenazas externas (A)</b> Como los fallos en el suministro de energía, la competencia y áreas similares a las del recuadro Oportunidades	<b>Estrategia FA: maxi-mini</b> Uso de las fortalezas para hacer frente a amenazas o evitarlas	<b>Estrategia DA: mini-mini</b> Como la reducción, liquidación o coconversión para minimizar las debilidades y amenazas

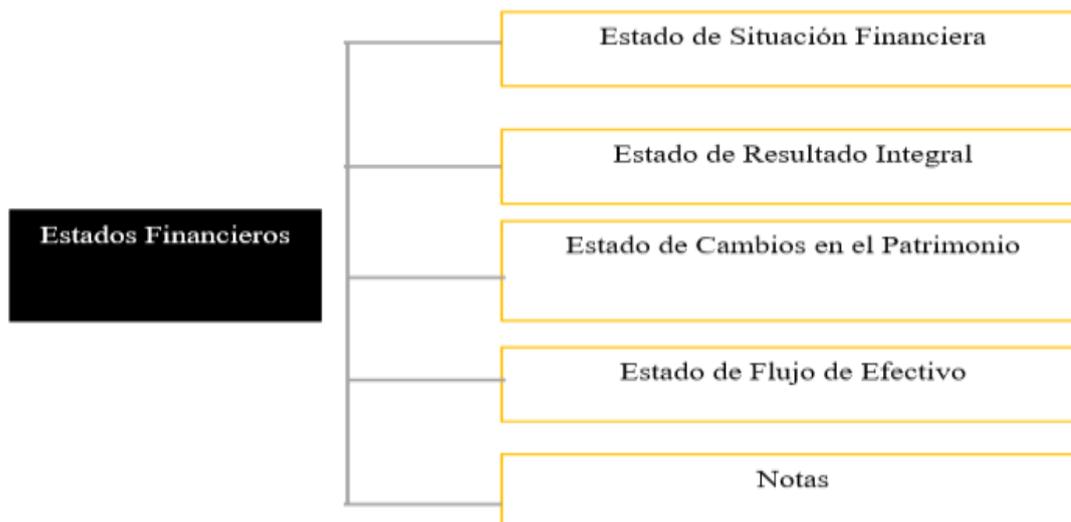
Nota. Tomado de *Administración estratégica. enfoque en la generación de valor*, por Bazán, 2016.

Los elementos que se presentan en la matriz FODA están relacionados con un análisis que se lleva a cabo en un instante específico; no obstante, es importante destacar que los entornos, tanto internos como externos, son inherentemente dinámicos y están en constante cambio (Thompson, 2015).

**Estados financieros**

**Figura 12**

*Juegos de Estados Financieros*



Nota. Adaptado de “*Normas Internacionales de Información Financieras*,” por Fundación IFRS. 2021. London: Fundación IFRS.

Los estados financieros constituyen una presentación estructurada y meticulosamente organizada que refleja de manera clara y precisa la condición

financiera de una entidad o empresa en un momento determinado. Su principal propósito es proporcionar de manera detallada y comprensible toda la información relevante relacionada con la situación financiera y el desempeño económico de una empresa, así como los flujos de efectivo que esta genera (Fundación IFRS, 2022).

**Estados de Situación Financiera.** En términos generales, es fundamental que una organización lleve a cabo la presentación de su Estado de Situación Financiera, un documento que se considera esencial en la contabilidad. Este informe se divide en dos categorías principales: activos y pasivos no corrientes, lo que permite a los interesados comprender mejor la salud financiera de la entidad. Se considera que una presentación adecuada del estado de situación financiera, la cual debe ser organizada de acuerdo al grado de liquidez de los activos y pasivos, es aquella que proporciona información que resulta ser tanto relevante como fiable para los interesados (Fundación IFRS, 2022).

**Estados de Resultado Integral.** Conforme a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), este documento contable contiene un registro completo de todas las partidas relacionadas con ingresos, costos y gastos que han sido contabilizadas durante el período en cuestión. Estas partidas se consideran como operativas para el ejercicio fiscal y son fundamentales para establecer de manera precisa la ganancia o la pérdida neta correspondiente a dicho período (Fundación IFRS, 2022).

**Estados de Cambio en el Patrimonio.** El aumento o la reducción de los activos en comparación con los pasivos que posee una empresa se manifiesta a través de las variaciones que se producen en su patrimonio neto. Esto puede entenderse, de manera más sencilla, como la riqueza que se ha generado en beneficio de los propietarios de la empresa durante un período determinado (Fundación IFRS, 2022).

**Estado de Flujo de Efectivo.** Se trata de un compendio o un resumen condensado que presenta de manera clara y concisa los movimientos de efectivo que han tenido lugar en un intervalo temporal determinado (Fundación IFRS, 2022).

**Actividades de Operación.** Las actividades operativas de una empresa representan las fuentes primarias y más significativas de generación de ingresos. Por lo general, estas operaciones son capaces de producir la cantidad necesaria de fondos que no solo permiten cubrir los pagos de los préstamos existentes, sino que también

aseguran la continuidad de la capacidad operativa de la organización (Fundación IFRS, 2022).

**Actividades de Inversión.** Las actividades de inversión se refieren específicamente a todas aquellas acciones y decisiones que lleva a cabo la entidad relacionada con sus inversiones y adquisiciones. Esto abarca no solo la compra y venta de activos, sino que también implica la gestión y utilización de activos a largo plazo (Fundación IFRS, 2022).

**Actividades de Financiación.** Las acciones relacionadas con la financiación, que se definen como las diversas actividades que se llevan a cabo en función de las inversiones realizadas por la empresa, generan alteraciones en la estructura y magnitud de los capitales que han sido aportados, así como también en el monto de los préstamos que ha conseguido obtener la institución (Fundación IFRS, 2022).

**Notas de Estados Financieros.** Las Notas de Estados Financiero son fundamentales, ya que ofrecen valiosa información que se refiere a diversos aspectos, tales como las bases utilizadas para la preparación de los estados financieros, las políticas contables que se han aplicado, un desglosado detallado de las diferentes partidas que componen el balance general, las variaciones que se han presentado en el patrimonio de la entidad, así como las cuentas de resultados que reflejan el rendimiento operativo (Fundación IFRS, 2022).

#### ***Método de Análisis de Información Financiera***

La interpretación y el análisis de los estados financieros son un aspecto fundamental para el funcionamiento de cualquier empresa, ya que permiten realizar una evaluación detallada de los diversos informes financieros. De esta manera, se lleva a cabo un análisis exhaustivo que facilita la comprensión de la situación económica y financiera de la organización, proporcionando resultados cuantitativos valiosos que ayudan en la toma de decisiones estratégicas (Brigham et al., 2020).

**Método de Análisis Vertical.** Su función es ilustrar y analizar el estado actual, así como la organización interna de la compañía. De igual manera, este enfoque se considera estático, ya que se refiere a un período específico y se lleva a cabo únicamente con el propósito de realizar un análisis detallado de cada una de las partidas que componen el estado financiero (Brigham et al., 2020).

**Método de Análisis Horizontal.** Este enfoque se caracteriza por su naturaleza dinámica, ya que analiza los estados financieros a lo largo de distintos períodos de tiempo, lo que permite llevar a cabo una comparación detallada de los aumentos y disminuciones que se reflejan en los resultados obtenidos (Brigham et al., 2020).

**Método de Análisis basado en Indicadores Financieros.**

Este enfoque se centra en diversas técnicas que se emplean para llevar a cabo una descomposición detallada de los estados financieros, analizando cada una de las partidas que los componen. Además, se realiza una comparación de estos estados a lo largo de diferentes periodos de tiempo con el objetivo de evaluar y comprender mejor los resultados económicos y financieros obtenidos por las empresas (Saldívar, 2015).

***Razones Financieros.***

Las razones financieras se utilizan como herramientas analíticas que permiten obtener un entendimiento más profundo y detallado acerca de aspectos significativos relacionados con la situación económica y las actividades operativas de una organización o empresa (Calleja, 2018). Una razón financiera, en ocasiones, puede no tener un impacto considerable o ser de poca importancia por sí sola; por lo tanto, siempre que sea posible y se pueda llevar a cabo, es recomendable realizar una comparación de esta razón con la de otra empresa que sea equivalente o que opere en el mismo sector (Berman et al., 2022).

La razón de liquidez es un indicador crucial que utiliza la empresa para evaluar su habilidad para cumplir con sus responsabilidades financieras que tienen un plazo corto. Esto se mide en función de la liquidez que posee, lo que implica que el enfoque está en la solvencia y la capacidad de la empresa para saldar sus deudas y cuentas que vencen en menos de un año de manera sencilla y sin complicaciones (Calleja, 2018).

La liquidez corriente es un importante indicador financiero que refleja la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, es decir, su habilidad para pagar sus deudas y obligaciones que vencen en un periodo cercano. A mayor sea el valor de la liquidez corriente, mayor será la capacidad de la empresa para satisfacer y cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo (Calleja, 2018). Por lo tanto, el cálculo del índice de liquidez se lleva a cabo siguiendo la fórmula que a continuación se presenta:

### **Figura 13**

*Fórmula de Razón Circulante*

$$\text{Razón de Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

La razón rápida, también conocida como prueba ácida, es un indicador financiero que se utiliza para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Este índice se caracteriza por no considerar los inventarios en su cálculo, ya que estos productos suelen ser los activos que tienen menor liquidez en comparación con otros activos circulantes (Calleja, 2018).

### **Figura 14**

*Fórmula de Razón de Rapidez*

$$\text{Razón de rapidez (Prueba de ácido)} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

El capital de trabajo, que se puede considerar como un indicador adicional para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, se determina a través de la medición de sus recursos monetarios que están disponibles a corto plazo. Este capital de trabajo es fundamental, ya que proporciona los recursos necesarios para asegurar que las operaciones diarias de la empresa se realicen de manera fluida y efectiva, ayudando así a prevenir situaciones de insolvencia que podrían amenazar la viabilidad del negocio (Calleja, 2018). A continuación, se explicará cómo se obtiene esta cifra crucial para la salud financiera de la organización:

### **Figura 15**

*Fórmula de Razón de Capital de Trabajo*

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}{\text{Ventas}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

El capital de trabajo es un aspecto fundamental que debe estar directamente relacionado con la capacidad operativa de la empresa. Esto implica que, a medida que el negocio incrementa su grado de operaciones y activa más su producción y ventas, se requerirá un monto mayor de capital de trabajo para sustentar estas actividades expansivas. Por el contrario, en situaciones donde el nivel de operación del negocio disminuye, las necesidades de capital de trabajo también se verán reducidas de manera proporcional, ajustándose así a las condiciones operativas más limitadas de la empresa (Berman et al., 2022).

Las razones de rotación de activos, que son comúnmente referidas en el ámbito financiero simplemente como razones de rotación, se utilizan para evaluar de manera efectiva cómo una empresa hace uso y aprovecha sus activos en su operación diaria (Calleja, 2018). La rotación de inventarios es un índice crucial que señala, de manera clara, la liquidez que posee el inventario existente en una empresa. Este indicador permite evaluar con precisión la eficiencia en la gestión del inventario, mostrando cuán rápidamente se pueden convertir los bienes almacenados en efectivo (Berman & Knight, 2022). El cálculo se lleva a cabo utilizando la siguiente fórmula para determinar el resultado:

### **Figura 16**

*Fórmula de Razón de Inventarios*

$$\frac{\text{Costo de bienes vendidos}}{\text{Inventarios}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

Es importante señalar que la rotación de inventarios puede ser calculada y determinada de manera específica para cada uno de los diferentes tipos de inventarios que se manejan en una empresa, incluyendo la materia prima, la producción que está en proceso y también los productos que ya han sido terminados (Calleja, 2018).

La rotación de cuentas por cobrar es un indicador financiero que refleja la frecuencia con la que las cuentas por cobrar de una empresa se convierten en efectivo a lo largo del año (Berman & Knight, 2022).

### **Figura 17**

*Fórmula de Razón de Cuentas por Cobrar*

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas netas a crédito anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

El resultado obtenido de esta razón es superior al límite que ha sido establecido en las políticas de crédito de la entidad financiera. Esto indica que los clientes no han realizado sus pagos de manera adecuada y oportuna, lo cual a su vez puede generar serias dificultades en términos de liquidez para la organización (Berman & Knight, 2022). La rotación de cuentas por cobrar en días, que a menudo se refiere con el término de periodo promedio de cobro, se utiliza para medir la eficiencia y efectividad de una empresa en la gestión de sus cuentas por cobrar (Calleja, 2018).

### **Figura 18**

*Fórmula de Rotación de Días de Cuentas por Cobrar*

$$\frac{\text{Días del año}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

Las cuentas por cobrar que han llegado a su fecha de vencimiento representan una forma adicional de analizar la liquidez asociada a las cuentas por cobrar. Asimismo, reflejan la habilidad que tiene la administración para no solo evaluar, sino también fortalecer y optimizar su política de crédito en función de las necesidades del negocio (Berman et al., 2022). Es posible llevar a cabo el cálculo de las cuentas por pagar en función de los días de una forma específica:

### **Figura 19**

*Fórmula de Rotación de Cuentas por Pagar*

$$\frac{\text{Días en el año}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

Las razones detrás del endeudamiento son fundamentales, ya que esta métrica indica el grado hasta el cual la empresa está siendo financiada a través de fuentes de deuda. Además, señala la cantidad de dinero perteneciente a otras personas que se emplea con el propósito de generar ganancias o beneficios económicos (Berman et al., 2022). La relación que se establece entre la deuda y el capital es fundamental, ya que permite a la empresa analizar y determinar el nivel en el que se emplean los fondos obtenidos a través de préstamos para financiar sus operaciones y proyectos. A medida que la cantidad total de deuda que tiene la empresa se reduzca, se incrementará el nivel de financiamiento disponible para la misma (Calleja, 2018).

**Figura 20**

*Fórmula de Razón de Deuda de Capital*

$$\frac{\text{Deuda total}}{\text{Capital de accionistas}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

La relación conocida como la razón entre deuda y capital revela de manera significativa el grado de importancia que tiene el financiamiento realizado a través de crédito o préstamos en la estructura financiera de una empresa. Esta métrica se expresa en términos de porcentaje de los activos totales que posee la empresa y se aborda en el contexto del financiamiento que se obtiene mediante deuda (Berman et al., 2022).

**Figura 21**

*Fórmula de Razón de Deuda Total*

$$\frac{\text{Deuda total}}{\text{Activos Totales}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

La razón de rentabilidad, que se refiere a un indicador financiero específico, proporciona la oportunidad de llevar a cabo un análisis detallado y una evaluación profunda de la capacidad de la empresa para generar ganancias en comparación con sus ventas totales (Berman et al., 2022). El margen de utilidad bruta es un indicador

que se utiliza para evaluar la eficiencia de una empresa en sus operaciones de venta. Esta ratio se expresa como un porcentaje y representa la cantidad de dinero que queda de cada dólar generado en ventas, una vez que la empresa ha cubierto sus costos de venta (Calleja, 2018). Se determina utilizando la siguiente fórmula matemática:

**Figura 22**

*Fórmula de Razón de Margen de Utilidad Bruta*

$$M. U. B. = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

El margen de utilidad operativa se refiere a la medida que resulta al calcular el porcentaje que permanece de cada dólar generado a partir de las mercancías vendidas, una vez que se han restado todos los costos y gastos asociados a la operación. Es importante destacar que este cálculo no tiene en cuenta los intereses, los impuestos, ni tampoco los dividendos provenientes de las acciones preferentes (Berman et al., 2022). Este cálculo de la razón se realiza de la siguiente forma detallada:

**Figura 23**

*Fórmula de Razón de Margen de Utilidad Operativa*

$$M. U. O. = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

El Margen de Utilidad Neta, es un indicador financiero que se utiliza para determinar la proporción del ingreso que permanece de cada dólar generado a partir de las ventas efectuadas. Este cálculo se realiza después de descontar todos los costos y gastos necesarios para llevar a cabo la operación del negocio (Berman et al., 2022). La estimación se lleva a cabo utilizando la fórmula que se presenta a continuación.

### **Figura 24**

*Fórmula de Razón de Margen de Utilidad Neta*

$$M. U. N = \frac{\text{Ganancia disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

La medida conocida como rendimiento sobre los activos se refiere a la relación que se establece entre las ventas netas generadas por una empresa y el total de activos que posee (Calleja, 2018).

### **Figura 25**

*Fórmula de Rendimiento sobre los Activos*

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

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

El rendimiento sobre el capital es un indicador clave que refleja la eficiencia con la que una empresa utiliza su capital para generar beneficios (Berman et al., 2022).

### **Figura 26**

*Fórmula de Rendimiento sobre el Capital*

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

*Nota.* Tomado de *Análisis de Estados Financieros*, por Calleja, 2018. México DF.

### ***Porcientos Integrales.***

Este enfoque se basa en la idea de evaluar y explicar las distintas cifras que componen los estados financieros, desglosándolas y representándolas en forma de porcentajes para cada una de sus secciones o partidas individuales. Se emplea para llevar a cabo un análisis en vertical. En el estado de resultados, se muestra que el total de los activos equivale al 100%, mientras que la combinación del pasivo y el capital se representa como una proporción de los totales que suman este 100% para cada una de estas categorías de cuentas (Brigham et al., 2020).

## **Marco Referencial**

### ***Investigaciones Comparables***

Según Campoverde (2020) en la investigación relacionada con el modelo de gestión del capital de trabajo para el mejoramiento de la rentabilidad en las empresas, tomó como caso de estudio a una comercializadora de electrodoméstico. Esto se debe a que el negocio presenta variaciones en sus operaciones, lo cual exige un manejo más efectivo de la gestión financiera. Asimismo, denota problemas en el flujo de efectivo ocasionado por problemas de incobrabilidad y las fluctuaciones del mercado producto de la crisis económica y otros factores. De modo que, planteó como objetivo general el determinar la influencia de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa objeto de estudio. Por consiguiente, mediante la técnica de análisis de contenido aplicado a los balances de la empresa permitió el planteamiento de un modelo financiero basado en indicadores que denotó diversas situaciones tales como: (a) falta de liquidez y el constante endeudamiento, (b) niveles de ingresos ineficiente para cubrir sus activos circulantes y obligaciones, (c) baja rotación de inventarios, y (d) aumento en el gasto financiero. En relación con lo expuesto, planteó como propuesta el uso de un modelo financiero para la toma de decisiones con mira a mejorar el capital de trabajo del negocio.

Franco et al., (2023) en la investigación sobre la importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes destacó sobre los problemas que enfrenta la industria láctea en la gestión del capital de trabajo, debido a problemas en la liquidez y rentabilidad de este tipo de negocio. De modo que, planteo como objetivo general el determinar la relación de la administración de capital de trabajo y rentabilidad en las empresas objeto de estudio. Esta indagación se llevó a cabo mediante el diseño de campo la cual permitió la selección de un grupo de empresas del sector y a través de la técnica revisión documental y con apoyo de indicadores financiero analizaron la situación financiera de los negocios obteniendo como resultado que la gestión del capital de trabajo muestra una relación directa con la rentabilidad, sin embargo, la liquidez no tiene relación directa con la rentabilidad. En cuanto a la recomendación, denotaron sobre la importancia de que las empresas monitoreen su flujo de caja mantenga una gestión financiera sólida para afrontar los desafíos del entorno empresarial.

Según García et al., (2017) en la investigación relacionada con la importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las PYMES, analizó la importancia de una eficiente administración del capital de trabajo, como estrategia para lograr la operatividad de las Pymes y su permanencia en el tiempo. Para esto, se aplicó una metodología de análisis documental tomando como referencia fuentes secundarias de investigación, tales como libros y artículos científicos. A partir de lo anterior, se analizó los fundamentos teóricos del capital de trabajo, sus métodos de cálculo y una revisión de investigaciones sobre la administración del capital de trabajo en Pymes. Como resultado se determinó que el capital de trabajo es una herramienta financiera a la que todo administrador debe prestarle atención y dedicarle tiempo, debido a que determina la supervivencia de una empresa durante los primeros años de su existencia.

### **Marco Legal**

En relación con el capital de trabajo no existen normas orientadas a exigir su administración eficiente; ni la implicación que este tiene sobre la rentabilidad. Sin embargo, las Normas Internacionales de Información Financiera son el marco sobre el cual las compañías deben reconocer sus activos, pasivos, estableciendo diferencias entre partidas corrientes y no corrientes. Además, en vista de que se tomaron en consideración para el estudio las compañías que declaran su información ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y el Servicio de Rentas Interna, es necesario realizar una revisión de su obligación de llevar contabilidad conforme lo dispone la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno:

En el Capítulo VI, sobre. Contabilidad y Estados Financieros, los artículos 19, 20 y 21, de la Ley de Régimen Tributario Interno (2024) dispusieron sobre la obligación de llevar contabilidad, declarar impuestos de acuerdo con los resultados que obtengan durante el período contable anterior, como lo dispone el Reglamento. La normativa, determina que la contabilidad debe llevarse de acuerdo con el sistema de partida doble, en la moneda e idioma oficial del país (dólares y castellano) y tomando en consideración los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Así mismo, los estados de situación financiera serán las bases para las declaraciones de impuestos y los informes de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; Superintendencia de Bancos, según sea el caso.

## **Capítulo 2: Metodología de la Investigación**

### **Diseño de Investigación**

Diseño de investigación es la estrategia concebida por el investigador para la obtención de datos relacionado con el fenómeno o problema de estudio. Su estructura debe permitir el logro de los objetivos y responder las preguntas planteadas, para dicho fin, se compone de diseño, tipo de investigación, enfoque, población, muestra, y la aplicación de técnica e instrumento de recopilación de información (Valerino et al., 2021).

En referente a lo señalado y considerando que la propuesta metodológica busca comprender los desafíos que inciden en la gestión de capital de trabajo en las empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos, en la búsqueda de una solución aplicable, se selecciona tres tipos de diseños de investigación: (a) observacional, de acuerdo a su propósito, (b) prospectivo, conforme a su cronología para ver el impacto de la propuesta a corto y mediano plazo, y (c) transversal, por el número de mediciones, las cuales se detallan a continuación:

El diseño observacional identifica variables que afectan la causa de un problema en una situación específica. La solución aplicada se relaciona con el fenómeno del estudio, ayudando a obtener datos puros (Bernal, 2018). En base al alcance expuesto, el diseño permitirá la indagación sobre la situación problemática directamente con los elementos que guardan relación directa, sin la manipulación de variables y en la realidad donde ocurre. Esto contribuirá a la obtención de información primaria sin alterar las condiciones existentes.

El diseño prospectivo busca comprender las posibles repercusiones de hechos, problemas o situaciones de cambio que se desarrollan en el presente, permitiendo la orientación del estudio hacia posibles vertientes en el futuro (Hernández et al., 2014).

De manera que, el diseño prospectivo contribuirá a prever las implicaciones y consecuencia de la propuesta metodológica que se planteará como solución aplicable para el mejoramiento de la gestión del capital de trabajo en el corto y mediano plazo.

El diseño transversal promueve la recopilación de datos en un momento determinado para entender las causas de un problema de investigación (Lerma, 2019). Su propósito es la descripción de variables y el análisis de su incidencia e interrelación en un momento dado. Este diseño permitirá la descripción de la problemática que

enfrenta la gestión de capital de trabajo de las empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos en un tiempo en específico, para su comprensión, análisis y búsqueda de respuestas aplicables.

### **Enfoque de Investigación**

Los estudios de carácter social o empresarial se desenvuelven en dos enfoques comunes que son el cualitativo y cuantitativo. Ambas premisas han tendido una diversidad de opiniones y críticas sobre el alcance de cada uno, pero en general permiten: (a) observar y evaluar la problemática de estudio, (b) concluir en base a resultados, (c) demostrar el nivel de realidad de las conclusiones obtenidas y (d) generar nuevos conocimientos en base a las tendencias determinadas (Rodríguez et al., 2021).

De acuerdo, a los tipos de enfoques y al alcance de la presente propuesta metodológica se tomará en consideración el enfoque cualitativo, considerando que permite investigar sobre el fenómeno de estudio sin mediciones numéricas, a través de entrevistas, descripciones de puntos de vista, reconstrucciones de hechos, entre otras. El alcance holístico de este enfoque admite apreciar en su totalidad la problemática existente, intentando afinar las preguntas de investigación. Además, puede mejorar las preguntas de investigación en todo su proceso, debido a que contribuye a la comprensión de las variables que intervienen en el proceso más que medirlas y acotarlas (Valerino et al., 2021).

La presente propuesta metodológica que surge de la problemática que enfrentan las empresas del sector comercializador de equipamientos gastronómicos en su gestión de capital de trabajo, se direccionará mediante un enfoque cualitativo que incluye la participante de los colaboradores que guardan relación directa con el manejo del capital de trabajo, el uso de entrevistas semiestructuradas, documentación y sus respectivos registros. Esto con el propósito de responder a las preguntas de investigación, durante o después de la obtención de datos. Esto se realizará principalmente con el uso de la técnica entrevista, que permitirá la obtención de datos más completo sobre la problemática de estudio.

### **Tipo de Investigación**

La investigación concluyente descriptiva promueve la obtención de información sobre las características, aspectos y demás dimensiones que abarca la problemática de estudio, para responder a las preguntas de investigación. Es decir, permite el diagnóstico del fenómeno existente a través del levantamiento de datos, la toma de decisiones y la formulación de propuestas como solución aplicable (Arias, 2016).

La investigación concluyente descriptiva permitirá la comprensión de la situación actual que enfrentan las empresas comercializadoras de productos gastronómicos en la gestión de su capital de trabajo. Esto permitirá el análisis de sus posibles causas, que servirán de base para el diseño de una propuesta metodológica aplicable que permita su mejoramiento.

### **Fuente de Información**

Las fuentes de información directa o también conocida como primaria, es la que se obtiene sin intermediarios y directamente de los elementos que guardan relación con la problemática de estudio. Por otra parte, la fuente indirecta o secundaria son aquellos datos que se recolecta de información preexistente, registrada y clasificada en diferentes formatos y medios (Lerma, 2019).

La propuesta metodológica en la búsqueda de una solución aplicable considerará la obtención de datos de primera mano de los colaboradores que guardan relación directa con la gestión del capital de trabajo de las empresas comercializadora de equipos gastronómicos de la ciudad de Guayaquil.

### **Población**

La población o también denominado universo es el conjunto objeto, hechos, eventos que se pretende estudiar con variadas técnicas. En los estudios sociales, la población la conforman un grupo de individuos o empresas que son objeto de indagación. En esta se determina la población accesible que es la que sirve para el propósito de investigación(Hernández et al., 2014).

La población objetiva está comprendida por 308 compañías dedicadas a la comercialización de equipamiento gastronómicos, las cuales se encuentran localizadas en la ciudad de Guayaquil. Estas se distribuyen en empresas grande (10 entidades), mediana (26 entidades), pequeñas (198 entidades) y (microempresas 75 entidades).

Debido a que la investigación se enfoca en una propuesta metodológica para el mejoramiento de la gestión del capital de trabajo, se tomará en consideración las compañías de tamaño pequeñas y medianas de la parroquia Tarqui de la ciudad de Guayaquil. A continuación, se presenta su distribución:

**Tabla 1**

*Población meta*

<b>Tamaño de Compañías</b>	<b>Cantidad de compañías</b>
Mediana	17
Pequeña	49
<b>Total, poblacional</b>	<b>66</b>

*Nota:* Adaptado de “*Directorio de Compañías,*” por SCVS, 2024. Ecuador.

### **Muestra**

La muestra es una técnica basada en métodos estadístico probabilístico como no probabilístico, que consiste en extraer de la población objeto de estudio un número de individuos para la obtención de información relacionada con la problemática de estudio. Estas técnicas facilitan la investigación al ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo, considerando que la cuestión principal es la comprensión de hechos y la búsqueda de una solución aplicable (Lerma, 2019).

Se realizarán un mínimo de tres entrevistas a empresas comercializadoras de equipamiento gastronómico. Asimismo, se invitarán a cinco expertos en administración, contabilidad, auditoría o finanzas que tengan experiencia en la gestión de capital de trabajo.

### **Muestreo**

El tipo de muestreo seleccionado para el propósito de la propuesta metodológica es el método de muestreo no probabilístico intencional, que de acuerdo al alcance de Arias (2016) señaló que: “en este caso los elementos son escogidos con base en criterios o juicios preestablecidos por el investigador,” (p. 85).

Asimismo, se selecciona el método de saturación de datos, que de acuerdo con Lerma (2019) determinó que: “La saturación de la información ocurre cuando las entrevistas ya no proporcionan datos nuevos. En ese momento, los investigadores paran de recopilar datos” (p.87). Por consiguiente, se procurará evitar la saturación de información que no aporte datos relevantes para propósito de estudio.

En relación con lo señalado, se estableció el siguiente perfil de los profesionales que participarán en representación de las empresas objeto de estudios, tales como: (a) título académico de tercer o cuarto nivel en administración, contabilidad, auditoría, o economía, (b) experiencia profesional no menor a cinco años en áreas financieras, contables o auditoría interna, (c) dos años de labor en la compañía, y (d) formar parte de áreas que mantengan relación con la gestión del capital de trabajo del negocio. En la siguiente tabla se menciona a las empresas y personal que participaron en las entrevistas:

**Tabla 2**

*Población muestral de empresas*

Empresa	Nombre	Entrevistado		Años de labor
		Formación	Cargo	
Gastrotech	Alex Rezabala	MBA	Contador	6 meses en la empresa
		CPA	General	15 años de experiencia en empresas comerciales
Gastroequipos Corp Ecuador S.A.S	Ing. Denise Sánchez R.	Ing. Comercial	Contador	16 años de experiencia en el sector
Agroindustrias	Víctor Montero	CPA.	Contador	6 años de experiencia

*Nota:* Adaptado de “*Directorio de Compañías,*” por SCVS, 2024. Ecuador.

Además, para propósito de la investigación se invitará a expertos que contribuyan con datos relevantes para el logro de los objetivos de estudio, por consiguiente, deberán cumplir con el siguiente perfil: (a) título académico de cuarto nivel en administración de empresas, contabilidad y auditoría, o finanzas, (b) experiencia profesional mínima de cinco años en áreas administrativas, financieras, contables o de auditoría externa o interna, y (c) experiencia en gestión de capital de trabajo. A continuación, se detallan los expertos que participaron en las entrevistas:

**Tabla 3***Expertos en gestión de capital de trabajo*

<b>Expertos</b>	<b>Formación</b>	<b>Experiencia Laboral</b>	<b>Otros datos</b>
Marlon Manyá	PhD en Derecho y Ciencias Sociales. como Economista especialización Finanzas Máster Internacional en Hacienda Pública y Administración Financiera	22 años de experiencia en el ámbito público y privado	Autor de textos tributarios y publicaciones en revistas indexadas
Carlos Ochoa Koppel	MBA	Actualmente Especialista de control de mercado de valores 20 años de experiencia en empresas públicas y privadas	
Fernando Villamar Rodríguez	Magister	16 años en torno financiero.	Director Financiero
Héctor Delgado	MBA en la ESPAE, Maestría en Banca y Finanzas en Barcelona School of Management y un Diplomado en Contabilidad y Finanza en la Espol.	20 años de experiencia y profesional	Banco Comercial Manabí, Docente de la UEES en maestría y miembro del comité del sector financiero de la Cámara de Comercio.
Patricio Parreño	MBA	20 años de experiencia en el área comercial y financiero	Director Nacional de Fuerza de Ventas

*Nota:* Expertos invitados, 2024.**Técnicas de Recolección de Datos**

Las técnicas para obtener información ayudan a generar datos primarios para comprender y resolver problemas de manera sostenible. Los métodos más comunes en investigaciones incluyen (a) encuestas, (b) entrevistas y (c) observaciones de campo. Se apoyan en herramientas de documentación de datos como (a) cuestionarios, (b) guías de entrevistas y (c) listas de verificación (Quezada, 2021). En base a lo expuesto y considerando el alcance de la presente propuesta metodológica se considerará la técnica entrevista.

**Entrevista.** La entrevista permite interactuar directamente con los elementos relacionados con el estudio para la obtención de datos de mayor profundidad para responder a las preguntas de investigación. Esta se desarrolla mediante conversaciones entre dos o más personas. La primera persona es el entrevistador e investigador, y la segunda persona es el entrevistado, los cuales discuten temas clave sobre el tema central de investigación (Lerma, 2021). La técnica de la entrevista permitirá obtener datos abiertos sobre los desafíos que enfrentan la gestión de capital de trabajo, las empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos

***Guía de entrevista.***

La guía de entrevista se basa en preguntas preparada por el investigador sobre un tema central. Sirve para registrar respuestas, pudiendo utilizarse otros medios de almacenamiento de datos, como grabadora, video conferencia, entre otras (Arias, 2016). En relación con lo expuesto, se diseñará una guía de preguntas para la obtención de información referente a los desafíos en la gestión de capital de trabajo de las empresas objeto de estudio, como se muestra a continuación:

**Modelo de guía de pregunta a empresas.**

Empresa:

Entrevistado:

Años de experiencia:

**Instrucción:** revise detenidamente las preguntas y responda con toda apertura del caso. Los datos obtenidos son para propósito académico y servirán de base para el desarrollo de una propuesta aplicable.

1. ¿Qué entiende por capital de trabajo?
2. ¿Cómo se gestiona el capital de trabajo de la empresa?
3. ¿Cuáles son los rubros contables (efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, financiamiento a corto plazo, entre otros) de mayor importancia para el capital de trabajo?
4. ¿Cuáles son los desafíos que ha enfrentan la gestión del capital de trabajo y sus rubros?
5. ¿Cuáles son los factores o causas que han originado dichos desafíos?
6. ¿Cuáles son las medidas que la empresa ha adoptado para hacer frente a los desafíos que han incidido en el capital de trabajo?

7. ¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de la empresa?

**Modelo de guía de pregunta a expertos.**

Empresa:

Entrevistado:

Cargo:

Años de experiencia:

**Instrucción:** revise detenidamente las preguntas y responda con toda apertura del caso. Los datos obtenidos son para propósito académico y servirán de base para el desarrollo de una propuesta aplicable.

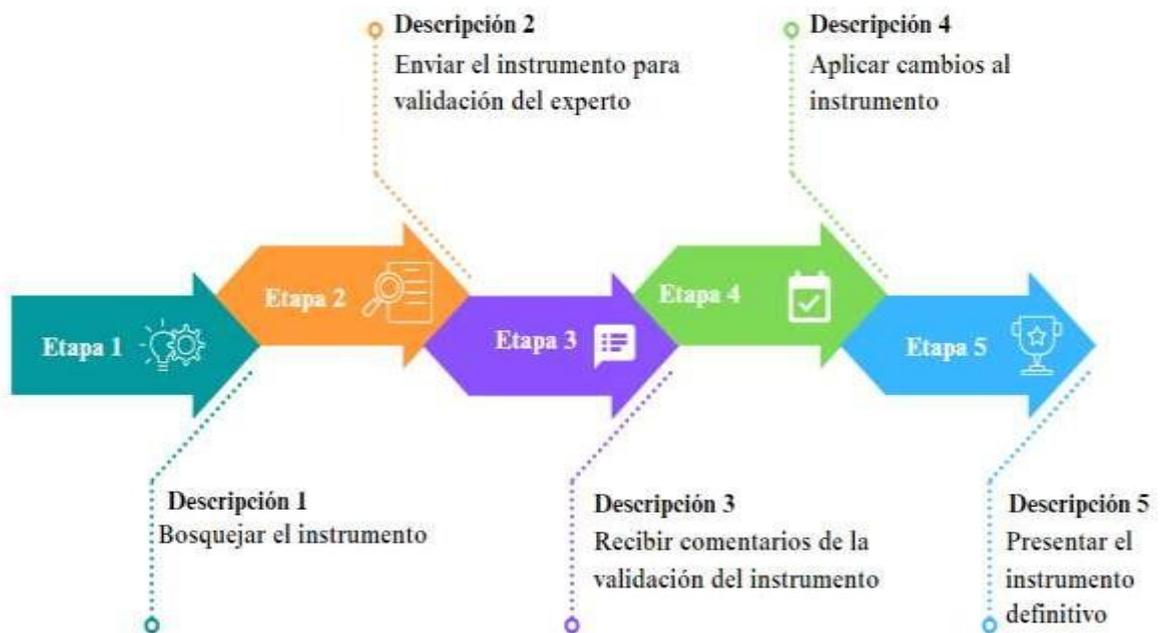
1. ¿Qué entiende por capital de trabajo?
2. ¿Qué opina sobre la gestión del capital de trabajo de las empresas Guayaquileña?
3. ¿Cuáles son los aspectos que afectan a la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?
4. ¿Cómo se debe evaluar la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?
5. ¿De qué manera se puede mejorar la gestión de capital de trabajo?
6. ¿Qué controles se pueden adoptar para asegurar una efectiva gestión del capital de trabajo?
7. ¿Qué elemento considera importante incluir en una propuesta metodológica que permita mejorar la gestión del capital de trabajo?
8. ¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de la empresa?

**Proceso de validación del instrumento.**

Hernández, et al., (2014) señalaron que: “La validez del instrumento se determina por las conclusiones de los expertos”. Se valida un instrumento comparando las puntuaciones con criterios referenciados,” (p. 298). En la siguiente figura, se muestra el proceso de validación del instrumento:

**Figura 27**

*Esquema del proceso de validación del instrumento guía de entrevista*



Nota. Adaptado de *Metodología de Investigación*, por Hernández et al., 2014. México.

El proceso de validación del instrumento se llevó a cabo mediante un proceso de revisión metodológica a través de cinco etapas: (a) elaboración del bosquejo del instrumento, para la cual se tomó como referencia el uso de herramientas de estudios referenciales, (b) presentación de los instrumentos a expertos validadores, (c) se recibió las sugerencias de mejoras por parte los validadores, (d) se aplicaron los respectivos cambios y (e) se presentó el instrumento definitivo.

Es importante destacar que las dos guías de preguntas para entrevistas (instrumento) pasaron por un proceso de validación considerando los siguientes criterios: (a) presentación, (b) objetividad, (c) actualidad, (d) intencionalidad, (e) coherencia, (f) metodología y (g) pertinencia, las cuales obtuvieron un puntaje de 100%, lo cual permitió la obtención de las respectivas cartas de validación, como se presenta a continuación:

## Figura 28

### Carta de validación



Nota. Validación de las guías de preguntas para entrevista, por Baños, 2024. Ecuador.

### Análisis de Datos

#### Matriz de Hallazgo

Los datos obtenidos mediante el uso de la entrevista aplicada serán sintetizados en una matriz de hallazgos. Esta permitirá su análisis mediante categorías que se derivan de las interrogantes planteadas a los entrevistados para su comparación, análisis e interpretación.

## Resultados.

**Tabla 4**

*Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos de empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos – Parte A*

Categorías	Empresas		
	Gastrotech	Gastroequipos Corp Ecuador S.A.S	Agroindustrias
Capital de trabajo	Capital de trabajo es el activo líquido que mantiene la empresa disponible para financiar sus operaciones diarias y cubrir sus obligaciones financieras. Estos activos líquidos se determinan como: el efectivo, las cuentas por cobrar, el inventario disponible que mantiene la empresa que genera una operación y va a generar futuros ingresos de efectivo al momento de la venta. Asimismo, como ciertos pasivos a largo plazo que nos sirven para financiar en deudas a corto plazo, como los préstamos bancarios.	Se entiende como el dinero o los recursos que tiene disponible la empresa para el desarrollo de sus actividades inmediatas o a corto plazo.	Es la diferencia que tenemos entre el activo corriente y el pasivo corriente. Es decir, la capacidad de pago que tenemos para cumplir nuestras obligaciones a corto plazo

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Empresas, 2024.

**Tabla 5***Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos de empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos– Parte B*

Categorías	Empresas		
	Gastrotech- Contador General	Gastroequipos Corp Ecuador S.A.S	Agroindustrias
Gestión del capital de trabajo	Es directamente gestionada por dirección con el apoyo del área contable. Siempre se prioriza lo que se debe pagar y cómo gestionar el dinero para mantener la liquidez constante	La gestión de flujo de efectivo busca mantener la liquidez del negocio. No obstante, estamos en la búsqueda de fortalecer el control interno en diversos procesos y rubros contables relacionados en la que se mueve el flujo corriente como: (a) inventarios, (b) cuentas por cobrar, (c) cuentas por pagar. Además, en ocasiones se procura obtener financiamiento.	Mediante el ciclo operativo, en tratar de que el tiempo que transcurre de comprar a proveedores y el tiempo de cobro de las ventas a crédito permita el pago oportuno de nuestras deudas a corto plazo, esto ayuda para que el ciclo operativo fluya y para la toma decisiones de futuras operaciones
Rubros contables	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectivo</li> <li>• Cuentas por cobrar</li> <li>• Inventarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectivo</li> <li>• Cuentas por cobrar:</li> <li>• Inventarios</li> <li>• Financiamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventario</li> <li>• Cuentas por pagar</li> </ul>

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Empresas, 2024.

**Tabla 6***Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos de empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos– Parte C*

Categorías	Empresas		
	Gastrotech- Contador General	Gastroequipos Corp Ecuador S.A.S	Agroindustrias
Desafíos que ha enfrentan la gestión del capital de trabajo	Los desafíos que se genera al gestionar el capital de trabajos, sería en la cobranza y el inventario. En el caso de las cuentas por cobrar, puede diferir entre la fecha de vencimiento y cobro, debido a retrasos en los pagos por parte de los clientes, por lo cual la cartera vencida representa el 50% del total. En el caso del inventario se ve afecta por la tendencia del mercado, considerando que existen temporadas de venta altas y baja, en la que su egreso es mayor a otras. Por tanto, la planificación de abastecimiento de inventarios depende de la temporada. Esto tiene injerencia en la liquidez que se requiere para el pago de obligaciones a corto, mediano y largo plazo.	Entre los desafíos que se debe de afrontar tenemos, la demanda no contar con una estabilidad no permite un correcto manejo de inventarios riesgo de sobre stock, cuentas por cobrar: extender los plazos de cobro afecta directamente a nuestro flujo de efectivo, Financiamiento: es una ayuda en momentos de crisis siempre y cuando se maneje con condiciones favorables para la compañía.	Los desafíos son en el caso de las: Cuentas por cobrar: tener políticas de crédito que aceleren el cobro de forma oportuna Inventario administrarlo responsablemente, y tenerlo disponible para poder entregar a tiempo el producto o servicio parte del ciclo operativo Efectivo, tener el dinero disponible para cubrir sueldos, pagos a proveedores y otras deudas corrientes y una base para futuras contingencias. Financiamiento a corto plazo. Tener buena política de pagos para contar con futuros créditos o tarjetas de créditos que nos ayuden para nuevas inversiones y otros.

*Nota: Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Empresas, 2024.*

**Tabla 7**

*Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos de empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos – Parte D*

Categorías	Empresas		
	Gastrotech- Contador General	Gastroequipos Corp Ecuador S.A.S	Agroindustrias
Factores o causas que originan los desafíos	La estabilidad económica de los clientes. El sobreendeudamiento sin evaluación económica del sector	Entre los que podría nombrar pueden ser avances tecnológicos, crisis sanitarias como la pandemia, ámbito gubernamental, delincuencia.	No respuesta
Medidas adoptado para hacer frente a los desafíos	Préstamos para mantener una liquidez constante. Uso recursos en inversiones nuevas para generar ingresos que permitan cubrir dichas obligaciones.	Normas rígidas en cuanto al cobro de las cuentas por cobrar, negociación con proveedores y mantener opciones de Financiamiento siempre abiertas	Publicidad para dar a conocer los servicios de la compañía Créditos para nuevas inversiones y no afecten la disponibilidad inmediata del flujo de efectivo Buscar otras fuentes de ingreso. Alquilar espacios y generar nuevos ingresos
Otros aspectos importantes	Una mala gestión podría generar una falta de flujo de efectivo en el capital de trabajo. Tomar decisiones asertivas que influyan en invertir para mejoramiento de la rentabilidad.	Se debería considerar también como una planificación a largo plazo, sostenible a lo largo del tiempo, para ello se debe revisar constantemente el flujo de efectivo y la capacidad de la empresa de adaptarse a futuro cambios en el mercado.	El capital de trabajo es importante porque es un indicador de los recursos con los que cuenta la empresa como imagen externa si se desea obtener créditos tantos bancarios como para calificar como futuros clientes o proveedores y ser calificados por las instituciones públicas

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Empresas, 2024.

**Tabla 8***Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo – Parte A*

Categorías	Expertos en Capital de Trabajo				
	Marlon Many Orellana	Carlos Ochoa Koppel	Fernando Villamar Rodríguez	Héctor Delgado	Patricio Parreño
Capital de trabajo	El capital de trabajo se refiere a los recursos financieros que una empresa utiliza para sus operaciones diarias. Incluye activos corrientes como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, menos pasivos corrientes como cuentas por pagar y deudas a corto plazo. Es esencial para mantener la liquidez y la operatividad de la empresa	Los recursos que requiere la empresa para gestionar sus operaciones cotidianas	No es otra cosa que los factores de producción que requieren y necesitan los agentes económicos en el mercado para poder producir o distribuir los diferentes bienes o servicios que requiere la demanda. En el punto de vista financiero se entiende como el medio operativo para que las actividades puedan estar en función en un periodo de tiempo.	Es el dinero que necesita la empresa para seguir operando, también se lo puede considerar como la necesidad operativa de fondos las famosas NOF. Básicamente es el dinero que necesita las empresas para seguir operando.	El capital de trabajo es la capacidad que tiene las empresas para cubrir su deuda a corto plazo, para mantener la empresa a flote. Esto permite también continuar con las operaciones del negocio y sostenerse en el tiempo.

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Expertos en Capital de Trabajo, 2024.

**Tabla 9***Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo– Parte B*

Categorías	Expertos en Capital de Trabajo				
	Marlon Manya Orellana	Carlos Ochoa Koppel	Fernando Villamar Rodríguez	Héctor Delgado	Patricio Parreño
Gestión del capital de trabajo	La gestión del capital de trabajo en las empresas guayaquileñas varía según el sector y el tamaño de la empresa. Sin embargo, en general, muchas empresas enfrentan desafíos relacionados con la falta de eficiencia en la administración de sus cuentas por cobrar y por pagar, así como en el manejo de inventarios. Hay una necesidad constante de mejorar los procesos para optimizar el uso de los recursos y mantener la liquidez.	Las condiciones de la economía actualmente tornan muy complicada la gestión de tesorería o manejo de los recursos. En general las empresas de la ciudad deben extremar su ingenio y herramientas para mantener niveles de liquidez que le permitan operar.	En este caso, más del 70% de los negocios son de un único dueño, lo cual se debe a que son emprendimiento de personas que ponen a disposición sus productos. Sin embargo, la informalidad de dichos negocios afecta a la gestión de capital de trabajo. Esto ocasiona que no puedan acceder a fuentes de financiamiento debido al riesgo que representa al sistema financiero.	Las empresas pequeñas falta un poco más llevar el control de sus flujos, la cual solo se basan en las ventas diarias, los compromisos. No obstante, no cuentan con el control necesario.	En las empresas pequeñas o emprendimientos es donde se presenta mayor problema en la gestión de capital de trabajo, por falta de conocimiento sobre cómo gestionar el capital de trabajo. Esto ocasiona que una mala gestión de dicho capital afecta en la sostenibilidad. Esto no ocurre en las empresas grandes y medianas que posee mejor administración de esta.

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Expertos en Capital de Trabajo, 2024.

**Tabla 10***Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo– Parte C*

Categorías	Expertos en Capital de Trabajo				
	Marlon Manyá Orellana	Carlos Ochoa Koppel	Fernando Villamar Rodríguez	Héctor Delgado	Patricio Parreño
Aspectos que afectan a la gestión de capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ciclo de conversión de efectivo.</li> <li>• Política de crédito.</li> <li>• Gestión de inventarios.</li> <li>• Relaciones con proveedores</li> <li>• Condiciones económicas</li> <li>• Ciclo operativo y ciclo de conversión de efectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incertidumbre</li> <li>• La inestabilidad económica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuentes de financiamiento.</li> <li>• Medios de pagos para clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de conocimiento,</li> <li>• Falta de financiamiento</li> <li>• Falta de comunicación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de fuentes de financiamiento para los negocios pequeños.</li> <li>• Falta de conocimiento sobre la manera de administrar los flujos</li> </ul>
	Evaluación de la gestión de capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Razón corriente</li> <li>• Razón rápida</li> <li>• Rotación de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.</li> <li>• Análisis de flujo de caja operativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicadores financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicadores financieros</li> <li>• Análisis de variaciones de Conocimiento de mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Series de alertas</li> </ul>

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Expertos en Capital de Trabajo, 2024.

**Tabla 11***Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo– Parte D*

Categorías	Expertos en Capital de Trabajo				
	Marlon Manyá Orellana	Carlos Ochoa Koppel	Fernando Villamar Rodríguez	Héctor Delgado	Patricio Parreño
Mejoras en la gestión de capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimización de inventarios: Implementar técnicas como Just intime</li> <li>Mejora de la gestión de cuentas por cobrar: Implementar políticas de crédito más estrictas</li> <li>Mejorar los procesos de cobro.</li> <li>Negociación con proveedores</li> <li>Análisis y planificación financiera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Generando más información que le permita a los empresarios tomar mejores decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Buscando fuentes de financiamiento</li> <li>Mejorar la gestión de ingresos y egresos de efectivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocimiento en gestión de capital de trabajo</li> <li>Uso de herramientas que apoyen a dicho fin, como proyectar la necesidad de capital de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se debe tener el conocimiento apropiado sobre el manejo del capital de trabajo.</li> <li>Contratación de personal con competencia necesaria para dicha actividad.</li> </ul>

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Expertos en Capital de Trabajo, 2024.

**Tabla 12***Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo– Parte E*

Categorías	Expertos en Capital de Trabajo				
	Marlon Manya Orellana	Carlos Ochoa Koppel	Fernando Villamar Rodríguez	Héctor Delgado	Patricio Parreño
Controles para la gestión del capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecimiento de políticas crédito y cobro.</li> <li>• Implementación de sistemas de gestión de inventarios</li> <li>• Monitoreo constante de las cuentas por pagar y por cobrar.</li> <li>• Análisis periódico de indicadores financieros y de flujo de caja.</li> <li>• Auditorías internas regulares para identificar y corregir debilidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controles de inventario</li> <li>• Gestión de cartera por cobrar y pagar,</li> <li>• Controles de compras de suministros.</li> <li>• Elaboración de un adecuado flujo financiero que permita proyectar y monitorear los desembolsos de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar el uso y manejo de recursos, por parte del personal de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento diario de los flujos</li> <li>• Proyecciones de compromisos de pago</li> <li>• Control de periodo de cuentas por cobrar</li> <li>• Control de pago,</li> <li>• Políticas de cobranza y pago.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicadores financieros</li> <li>• Contar con personal que permita mantener información financiera oportuna para toma de decisiones.</li> <li>• Planificación de ingresos y egresos,</li> <li>• Ajuste en las políticas de créditos y cobranza.</li> <li>• Políticas de pagos a proveedores.</li> </ul>

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Expertos en Capital de Trabajo, 2024.

**Tabla 13***Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo– Parte F*

Categorías	Expertos en Capital de Trabajo				
	Marlon Manya Orellana	Carlos Ochoa Koppel	Fernando Villamar Rodríguez	Héctor Delgado	Patricio Parreño
Propuesta metodológica que permita mejorar la gestión del capital de trabajo	Un elemento crucial sería la integración de un sistema de información financiera robusto que permita el monitoreo en tiempo real del flujo de caja, inventarios y cuentas por cobrar y pagar. Además, incluir capacitaciones constantes al personal en mejores prácticas de gestión financiera.	Principalmente todo lo que sea relacionado con gestión de información, tanto del entorno como de los aspectos internos de la empresa.	Se puede utilizar tres metodologías como: (a) contable, que es la necesidad operativa de fondos y de liquidez aplicables, (b) periodo de desfase, para analizar la ponderación de la operatividad, y (c) análisis de déficit.	El análisis de datos, como proyecciones mediante métodos estadísticos que permita ver el comportamiento del manejo de efectivo. Esto permitiría que las empresas pudieran determinar de mejor forma sus políticas de créditos y cobranza para salvaguardar la liquidez y contar con los flujos necesarios para el pago de obligaciones.	La propuesta puede realizarse por etapas, empezando con el diagnóstico del capital de trabajo, continuar con la evaluación de dichos resultados y terminar con la aplicación de planes de acción.

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Expertos en Capital de Trabajo, 2024.

**Tabla 14***Matriz de hallazgos de los resultados obtenidos expertos en capital de trabajo – Parte G*

Categorías	Expertos en Capital de Trabajo				
	Marlon Manya Orellana	Carlos Ochoa Koppel	Fernando Villamar Rodríguez	Héctor Delgado	Patricio Parreño
Otra recomendación	Es fundamental reconocer que la gestión del capital de trabajo no es un proceso aislado, sino que está interrelacionado con la estrategia general de la empresa y su entorno económico. Por tanto, debe haber una alineación estratégica y una flexibilidad para adaptarse a cambios en el mercado y en las condiciones económicas.	Es uno de los aspectos más importantes de la gestión empresarial pues de su éxito depende que la empresa pueda mantener sus operaciones. La adecuada gestión del capital de trabajo permite que la empresa realice sus operaciones con menos contratiempos y de esta manera puede incrementar sus operaciones y participación en el mercado.	Es importante entender que las actividades de los negocios deben ir encaminado a cumplir un ciclo de flujo de efectivo que permita al final del año llegar a los resultados esperados para ser más atractivo de mercado, con el fin de crear valor.	No se debe esperar tener problema para accionar, por lo cual se debe considerar diversas fuentes de financiamiento. Esto se debe a que las empresas conforme a su crecimiento requerirán capital de trabajo para aumentar su rentabilidad.	Es importante contar con conocimientos necesarios para gestionar el capital de trabajo.

*Nota:* Adaptado de “Resultados de las Entrevistas”, por Expertos en Capital de Trabajo, 2024.

## **Discusión**

Los resultados permitieron determinar que para las empresas del sector comercializador de equipamiento gastronómico, la gestión de capital de trabajo representa la disponibilidad de recursos económicos disponible para financiar las operaciones del negocio. Además, de permitir cumplir con sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo. De la misma manera, los expertos concuerdan sobre el alcance del capital de trabajo y su importancia para la continuidad de las operaciones del negocio y su sostenibilidad.

En relación con la gestión de capital de trabajo de las empresas objeto de estudio se muestra que estas son gestionadas por la dirección o por áreas financieras contables. Esta se centra en la gestión de recursos para cumplir con las obligaciones a corto y mediano plazo y mantener la liquidez del negocio. No obstante, estos negocios buscan fortalecer continuamente los controles a nivel de proceso donde se gestiona el ingreso y egreso de flujos económicos. Además, procuran cumplir con sus obligaciones para prevenir afectaciones en la liquidez. Sin embargo, los expertos concordaron que los negocios de menor tamaño son los que presentan mayores problemas en la gestión de su capital de trabajo, por la falta de conocimiento sobre dicho tema y de controles que permita atenuar la falta de liquidez. Los resultados determinan que los rubros contables de mayor importancia para el capital de trabajo son: (a) efectivo, (b) inventarios, (c) cuentas por cobrar y (d) cuentas por pagar. Esto se debe a que estos rubros representan para las empresas objeto de estudio las fuentes generadoras de recursos económicos y de fuentes de financiamiento.

Es importante destacar que las empresas objeto de estudio presentan diversos desafíos en cuanto a la gestión de su capital de trabajo. Entre los aspectos críticos se destacan: (a) la cobranza, por problema de recuperación de cartera y el aumento de la morosidad, (b) administración del inventario, al carecer de una apropiada gestión de abastecimiento lo que ocasiona sobre stock, (c) fluctuaciones en la venta, lo cual depende de las temporadas incidiendo en la disponibilidad de recursos líquidos para el cumplimiento de obligaciones, y (d) la búsqueda de fuente de financiamiento. Además, los expertos destacaron otros aspectos que afectan a dicha gestión tales como: (a) falta de política de crédito y cobranza, (b) falta de política de pago a proveedores, (c) fallas en la gestión de inventarios, (d) incertidumbres políticas y económicas, (e) falta de

fuentes de financiamiento y (f) necesidad de contratación de personal con competencia para administrar efectivamente el capital de trabajo. En cuanto a los factores que originan los desafíos antes expuestos son: (a) la estabilidad económica de los clientes, (b) sobre endeudamiento sin evaluación económica, y (c) riesgo país, por la desestabilidad política, auge de la delincuencia y pandemia.

En cuanto las medidas adoptadas para hacer frente a los desafíos que se presenta en la gestión de capital de trabajo se destacan: (a) la búsqueda de fuentes de financiamiento a través de entidades financiera y negociaciones con proveedores, (b) adopción de políticas más rígidas para la gestión de inventarios, cuentas por cobrar y de cuentas por pagar, y (c) estrategias enfocadas en el incremento de las ventas para la generación y disponibilidad de recurso. De forma similar, los expertos recomiendan el fortalecimiento de los controles internos relacionados a los ciclos de negocio en la que fluya el ingreso y egreso de efectivo. Es evidente que, pese a las medidas adoptadas, el sector debe subsanar toda situación que incida en una inapropiada gestión del capital de trabajo. Para dicho fin puede adoptar métodos de planificación sobre el manejo de los recursos económico del negocio.

En lo referente a la evaluación de la gestión de capital de trabajo, los expertos concordaron sobre el uso de indicadores financieros y de gestión que permita evaluar la situación actual del manejo de la liquidez y el cumplimiento de obligaciones. Además, del análisis de tendencia. En cuanto a la manera de ejecutar una propuesta metodológica que permita mejorar la gestión de capital de trabajo, los expertos recomendaron que esta se ejecute por etapas, que se considere como principal fuente de análisis los estados financieros del negocio, el uso de indicadores financieros y de gestión y de que se adopten acciones correctivas como parte de la gestión de mejora.

Además, estos resultados coinciden con los obtenidos en investigaciones previas, como la de Campoverde (2020), que resalta la importancia de la gestión del capital de trabajo para la sostenibilidad financiera de las empresas. Al igual que en el caso de la comercializadora de electrodomésticos estudiada por Campoverde, las empresas comercializadoras de equipamiento gastronómico enfrentan problemas similares relacionados con el flujo de efectivo, incobrabilidad y fluctuaciones en la demanda. Estos problemas afectan la liquidez y la capacidad de las empresas para mantenerse operativas y competitivas en el mercado.

## Capítulo 3: Propuesta Metodológica

### Introducción

La presente propuesta enfocada en la optimización del capital de trabajo se fundamenta en los resultados obtenidos, en la que se destaca la necesidad de las empresas del sector comercializador de equipamientos gastronómicos en Guayaquil. Esta considerará el uso de técnicas contables que permitirá la determinación de estrategias que contribuya a la mejora de la administración del capital previniendo afectaciones a nivel financiero y operacional.

### Alcance de la Propuesta

La propuesta metodológica de optimización de capital de trabajo para las empresas del sector comercializador de equipamientos gastronómicos se basa en un modelo de gestión que considera diversas buenas prácticas contables y de gestión administrativas, tales como: (a) revisión analítica de los saldos de estados financieros, y (b) análisis mediante indicadores financieros. De la misma manera, del diagnóstico de la competitividad del sector como: (a) análisis de competitividad considerando el diamante de Porter y (b) análisis de la matriz FODA, para aprovechar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Los resultados de la propuesta contribuirán al desarrollo de estrategias que permita la optimización del capital de trabajo de las empresas objeto de estudio. A continuación, se presenta el esquema de la propuesta:

### Figura 29

#### *Esquema de la Propuesta Metodológica*



## Desarrollo de la Propuesta

### *Diagnóstico mediante el uso de técnicas contables*

El análisis de la situación financiera del negocio mediante los métodos de (a) revisión analítica de los saldos de estados financieros, y (b) análisis mediante indicadores financieros, permitirá la comprensión del estatus financiero y del diagnóstico del capital de trabajo. Resultados que contribuirá a la determinación de las necesidades sobre el capital de trabajo mediante acciones de mejoras:

### **Revisión Analítica de los saldos de estados financieros.**

**Tabla 15**

#### *Estados de situación financiera*

	31 de diciembre <u>2023</u>	31 de diciembre <u>2022</u>
<u>Activo</u>		
Activo corriente		
Efectivo y equivalentes de efectivo	77.441	175.715
Cuentas por cobrar comerciales, neto	365.371	374.425
Otras cuentas por cobrar	77.197	23.945
Inventarios	902.524	970.525
Impuestos y retenciones por cobrar	51.977	8.268
Otros activos corrientes	16.360	10.481
Total activo corriente	<u>1.490.870</u>	<u>1.563.359</u>
Activo no corriente		
Propiedad, mobiliario y equipo, neto	1.051.842	854.292
Cuentas por cobrar compañías y partes relacionadas	13.961	69.014
Inversiones no corrientes	3.422	2.968
Activo por impuesto a la Renta diferido	43.661	31.888
Total activo no corriente	<u>1.112.886</u>	<u>958.162</u>
Total activo	<u><u>2.603.756</u></u>	<u><u>2.521.521</u></u>

*Nota:* Tomado de “Estado de Situación Financiera”, por Empresa de análisis, 2023.

**Tabla 16***Estados de situación financiera*

Estados de situación financiera		
Años terminados al 31 de diciembre de 2023 y 2022		
(Expresados en dólares estadounidenses)		
	31 de diciembre <u>2023</u>	31 de diciembre <u>2022</u>
<u>Pasivo y Patrimonio</u>		
Pasivo corriente		
Obligaciones financieras	226.820	305.186
Cuentas por pagar	213.854	169.090
Impuestos y retenciones por pagar	6.876	8.677
Pasivos acumulados	35.368	57.404
Otros pasivos corrientes	435.365	433.296
Total pasivo corriente	<u>918.283</u>	<u>973.653</u>
Pasivo no corriente		
Obligaciones financieras	232.980	116.906
Cuentas por pagar compañías y partes relacionadas	75.393	74.769
Reserva para jubilación patronal y desahucio	136.644	73.052
Otros pasivos no corrientes	176.934	111.807
Total pasivo no corriente	<u>621.951</u>	<u>376.534</u>
Total Pasivos	1.540.234	1.350.187
Patrimonio (Véase estado adjunto)	1.063.522	1.171.334
Total pasivo y patrimonio	<u><u>2.603.756</u></u>	<u><u>2.521.521</u></u>

*Nota: Tomado de “Estado de Situación Financiera”, por Empresa de análisis, 2023.*

**Tabla 17***Estados de resultados integrales*

	<u>2023</u>	<u>2022</u>
Estados de resultados integrales		
Años terminados al 31 de diciembre de 2023 y 2022		
(Expresados en dólares estadounidenses)		
Ventas	2.491.892	1.673.282
Costo de venta	<u>(1.520.894)</u>	<u>(860.913)</u>
Utilidad bruta	970.998	812.369
Gastos de venta	(232.086)	(192.777)
Gastos de administración	<u>(617.093)</u>	<u>(543.079)</u>
Ganancia operativa	121.819	76.513
Gastos financieros	(75.224)	(70.068)
Resultado antes de impuesto a la Renta	<u>46.595</u>	<u>6.445</u>
Gasto por impuesto a la Renta	<u>(15.827)</u>	<u>(19.628)</u>
Resultado neto del año	<u>30.768</u>	<u>(13.183)</u>
<u>Otros resultados integrales</u>		
(Pérdidas) ganancias actuariales	(55.131)	92.491
Superávit por revalúo de Propiedad, mobiliario y equipo, neto	-	255.196
Total otros resultados integrales	<u>(55.131)</u>	<u>347.687</u>
Resultado integral del año	<u><u>(24.363)</u></u>	<u><u>334.504</u></u>

*Nota:* Tomado de “*Estado de Resultado Integral*”, por Empresa de análisis, 2023.

**Tabla 18**

*Revisión analítica de los estados financieros – sección activos*

	(A) 2023	Análisis Vertical 2023	(A - B) Variación	% Variación	(B) 2022
<b>ACTIVOS CORRIENTES:</b>					
Efectivo y equivalentes de efectivo	77.441	2,97%	- 98.274	-127%	175.715
Cuentas por cobrar comerciales, neto	365.371	14,03%	- 9.054	-2%	374.425
Otras cuentas por cobrar	77.197	2,965%	53.252	69%	23.945
Inventarios	902.524	34,662%	- 68.001	-8%	970.525
Impuestos y retenciones por cobrar	51.977	1,996%	43.709	84%	8.268
Otros activos corrientes	16.360	0,628%	5.879	36%	10.481
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b><u>1.490.870</u></b>		<b><u>- 72.489</u></b>	<b>-5%</b>	<b><u>1.563.359</u></b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTES</b>					
Cuentas por cobrar compañías y partes relacionadas	13.961	0,536%	- 55.053	-394%	69.014
Propiedad, mobiliario y equipo, neto	1.051.842	40,397%	197.550	19%	854.292
Inversiones no corrientes	3.422	0,131%	454	13%	2.968
Activo por impuesto a la Renta diferido	43.661	1,677%	11.773	27%	31.888
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b><u>1.112.886</u></b>	<b>42,742%</b>	<b><u>154.724</u></b>	<b>14%</b>	<b><u>958.162</u></b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>2.603.756</u></b>		<b><u>82.235</u></b>	<b>3%</b>	<b><u>2.521.521</u></b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Obligaciones financieras	226.820	15%	- 78.366	-35%	305.186
Cuentas por pagar	213.854	14%	44.764	21%	169.090
Impuestos y retenciones por pagar	6.876		- 1.801	-26%	8.677
Pasivos acumulados	35.368		- 22.036	-62%	57.404
Otros pasivos corrientes	435.365	28%	2.069	0%	433.296
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b><u>918.283</u></b>	<b>60%</b>	<b><u>22.996</u></b>	<b>3%</b>	<b><u>973.653</u></b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>					
Obligaciones financieras	232.980	15%	116.074	50%	116.906
Cuentas por pagar compañías relacionadas	75.393	5%	624	1%	74.769
Reserva para jubilación patronal y desahucio	136.644	9%	63.592	47%	73.052
Otros pasivos no corrientes	176.934	11%	65.127	37%	111.807
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b><u>621.951</u></b>	<b>0</b>	<b><u>245.417</u></b>	<b>39%</b>	<b><u>376.534</u></b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b><u>1.540.234</u></b>	<b>100%</b>	<b><u>268.413</u></b>	<b>17%</b>	<b><u>1.350.187</u></b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital Social	96.000	9%	-	0%	96.000
Reserva Legal	17.294	2%	-	0%	17.294
Reserva Facultativa	352.539	33%	-	0%	352.539
Por aplicación primera vez de las NIIF	299.555	28%	-	0%	299.555
Resultados acumulados	25.820	2%	- 34.134	-132%	59.954
Otros Resultados Integrales	272.314	26%	- 73.678	-27%	345.992
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b><u>1.063.522</u></b>	<b>100%</b>	<b><u>- 107.812</u></b>	<b>-10%</b>	<b><u>1.171.334</u></b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>2.603.756</u></b>		<b><u>160.601</u></b>	<b>6%</b>	<b><u>2.521.521</u></b>

*Nota: Adaptado de “Estado de Situación Financiera”, por Empresa de análisis, 2023.*

**Tabla 19***Revisión analítica de los estados financieros – sección ingresos, costos y gastos*

	(A)	Análisis vertical	(A - B)	%	(B)
	2023	2023	Variación		2022
<b>INGRESOS-COSTOS-GASTOS</b>					
<b>INGRESOS:</b>					
Ventas	2.491.892		818.610	33%	1.673.282
<b>(-) COSTOS DE VENTAS</b>	<b><u>1.520.894</u></b>	<b>61%</b>	<b><u>659.981</u></b>	<b>43%</b>	<b><u>860.913</u></b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b><u>970.998</u></b>				<b><u>812.369</u></b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
(-) Gastos de venta	232.086	25%	39.309	17%	192.777
(-) Gastos de administración	617.093	67%	74.014	12%	543.079
(-) Gastos financieros	75.224	8%	5.156	6%	70.068
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b><u>46.595</u></b>				<b><u>6.445</u></b>
Gasto por impuesto a la Renta	15.827				<u>19.628</u>
<b>UTILIDA (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>30.768</b>				<b>- 13.183</b>
<b>UTILIDA (PERDIDA) BASICA POR ACCIÓN</b>	<b>0,0601</b>				<b>- 0,1373</b>

*Nota:* Adaptado de “Estado de Resultado Integral”, por Empresa de análisis, 2023.

El diagnóstico financiero aplicado a la empresa seleccionada inició mediante el análisis vertical, permitiendo la identificación de las cuentas representativas del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral al cierre del 2023. En relación con lo expuesto, las cuentas para el análisis de las variaciones son: (a) Cuentas por cobrar comerciales, (b) Otras cuentas por cobrar, (c) Inventarios, (d) Propiedades, mobiliarios y equipo, (e) Obligaciones financieras, (f) Cuentas por pagar, y (g) Ingresos y costos

El diagnóstico de las variaciones se llevó a cabo mediante el análisis horizontal. Lo cual permitió determinar variaciones significativas en diversas cuentas del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral, por consiguiente, se procedió en conjunto con el Contador, jefe de Crédito y Cobranza y jefe de Venta de la empresa el análisis y diagnóstico las causas que originaron dichas variaciones para su análisis e interpretación, como se muestra a continuación:

- La variación de las Cuentas por Cobrar del 2% por US\$9.054 corresponde principalmente un incremento del 18% en las provisiones de las cuentas incobrable, lo cual permitió evidenciar que existe una creciente morosidad de los clientes debido a una inefectiva gestión de recuperación de cartera y a

factores no controlados por la empresa como la situación económica actual del país, el riesgo país, la falta de inversión, entre otras.

**Tabla 20**

*Detalle de la conformación de los saldos de las cuentas por cobrar*

	<u>2023</u>	<u>2022</u>	Variación USD\$	Variación %
Cientes (i)	420.875	419.770	-1.105	-0,26%
(-) Provisión por deterioro de cuentas por cobrar	(55.504)	(45.345)	10.159	-18,30%
	<u>365.371</u>	<u>374.425</u>	9.054	2,48%

*Nota:* Tomado de “*Nota de Estados Financieros*”, por Empresa de análisis, 2023

- La variación de las Otras cuentas por cobrar del 69% por US\$53.252, correspondió a la entrega de cheques posfechados a 90 días por parte de clientes estratégicos. Sin embargo, esta negociación puede incidir en la generación de recursos líquidos para cubrir obligaciones a corto plazo con proveedores u otros acreedores.

**Tabla 21**

*Detalle de la conformación de los saldos de las otras cuentas por cobrar*

	<u>2023</u>	<u>2022</u>	Variación USD\$	Variación %
Otras	536	200	336	62,69%
Cheques posfechados (i)	58.716	-	58.716	100,00%
Préstamo por cobrar empleados	1.574	6.758	(5.184)	-329,35%
Anticipos a proveedores	16.371	16.987	(616)	-3,76%
	<u>77.197</u>	<u>23.945</u>	53.252	68,98%

*Nota:* Tomado de “*Nota de Estados Financieros*”, por Empresa de análisis, 2023

- La variación del Inventario del 8% por US\$ 68.001 se debió principalmente por un incremento en el deterioro del inventario por un 35%, que representó una pérdida de mercancía por US\$49.556 reconocido durante el 2023. Esto evidencia los efectos de una rotación lenta del inventario debido al giro comercial del negocio, la cual presenta fluctuaciones por temporadas.

**Tabla 22***Detalle de la conformación de los saldos del inventario*

	<u>2023</u>	<u>2022</u>	Variación USD\$	Variación %
Inventario de productos para la reventa	844.602	842.550	2.052	0%
Inventario en mostrador	41.698	47.287	-5.589	-13%
Inventario en mantenimiento	8.279	7.296	983	12%
Inventario en consignación	192	192	-	0%
Importación en tránsito	151.144	167.035	-15.891	-11%
	<u>1.045.915</u>	<u>1.064.360</u>		
Deterioro acumulado por valor neto realizable de inventarios	(143.391)	(93.835)	-49.556	35%
	<u>902.524</u>	<u>970.525</u>	(68.001)	-8%

*Nota:* Tomado de “*Nota de Estados Financieros*”, por Empresa de análisis, 2023

- La variación en las Propiedades, mobiliario y equipo neto del 19% por US\$197.550, corresponde a la inversión realizada para la compra de un camión por US\$47.500 y US\$150.050 destinado a remodelación de las instalaciones. Además, dicha inversión se financió por préstamo bancario con el Banco Bolivariano.
- La variación en las Obligaciones Financieras a corto plazo del 15% por US\$78.366 y de las Obligaciones Financiera a largo plazo del 15% por US\$ 116.074 corresponde al financiamiento adquirido por US\$197.500 para la inversión en adecuación y compra de camión para uso de la compañía.
- La variación en las Cuentas por Pagar del 21% por US\$44.764 correspondió a un incremento en las obligaciones a corto y mediano plazo con proveedores locales y del exterior, considerando la política de pago a proveedores de 45 y 60 días respectivamente.

**Tabla 23***Detalle de la conformación de los saldos de las cuentas por pagar*

	<u>2023</u>	<u>2022</u>	<b>Variación</b> USD\$	<b>Variación</b> %
Proveedores nacionales	21.539	10.299	11.240	52%
Proveedores del exterior	192.315	158.791	33.524	17%
	<u>213.854</u>	<u>169.090</u>	<u>44.764</u>	<u>21%</u>

*Nota:* Tomado de “*Nota de Estados Financieros*”, por Empresa de análisis, 2023

- La variación de los ingresos y costos correspondió principalmente a un incremento de las ventas como resultados de la adopción de estrategia comerciales y la apertura a crédito a nuevos clientes. Sin embargo, se observa un efecto negativo en la recuperación de la cartera, revelando que las estrategias comerciales no consideraron ajustar las políticas de créditos.

**Análisis de Indicadores Financieros.** En base a los resultados obtenidos mediante análisis vertical y horizontal aplicado en los saldos de los Estados de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral de la empresa de análisis, se procedió con la aplicación de una serie de indicadores financieros para el diagnóstico de la situación económica y operacional de las empresas, para la determinación de debilidades o fortalezas en el negocio. Pese a que solo se escogieron 11 indicadores, estos se pueden adicionar a la medida de la necesidad de análisis. A continuación, se muestran la aplicación de los indicadores seleccionados:

**Tabla 24***Análisis mediante indicadores financieros*

<b>Indicadores Financieros</b>			<b>Resultado</b>	
<b>Razón</b>	<b>Clases</b>	<b>Formula</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
	Capital Neto de Trabajo	<b>CNT=Activos Circulante - Pasivo Circulante</b>	572.587,00	589.706,00
Razón de liquidez	Índice de Liquidez	<b>Activo Circulante / Pasivo Circulantes</b>	1,62	1,61
	Prueba acida	<b>(Activo Circulante – Inventarios) / Pasivo Circulantes</b>	0,64	0,61

*Nota:* Adaptado de “*La información Financiera de la Empresa objeto de Análisis*”, Empresa, 2023.

**Tabla 25***Análisis mediante indicadores financieros*

<b>Indicadores Financieros</b>				<b>Resultado</b>	
<b>Razón</b>	<b>Clases</b>	<b>Fórmula</b>			
			<b>2023</b>	<b>2022</b>	
Rotación de inventarios	Rotación de inventarios	<b>Costo de Ventas/Saldo Promedio de Inventarios</b>	1,69	0,89	
	Edad promedio del Inventario	<b>360/Rotación de Inventarios</b>	214	406	
Rotación de cuentas por cobrar	Rotación de Cuentas por Cobrar	<b>Ventas a Crédito / Cuentas por cobrar</b>	6,82	5,32	
	Periodo Promedio de Cobro	<b>360/Rotación de Cuentas por Cobrar</b>	53	68	
Razón de Endeudamiento	Razón de Endeudamiento	<b>Pasivo total/ activo total</b>	0,59	0,54	
	Razón Pasivo a Largo Plazo / Activos Totales	<b>Razón Pasivo a Largo Plazo / Activos Totales</b>	0,24	0,15	
Medidas de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidades	<b>Utilidad Bruta/ ventas</b>	39%	49%	
	Margen Neto de Utilidad	<b>Utilidad Neta/ ventas</b>	1%	-0.79%	

*Nota:* Adaptado de “La información Financiera de la Empresa objeto de Análisis”, Empresa, 2023.

En relación con lo expuesto, se procedió con la aplicación de los indicadores financieros, los cuales permitieron evidenciar la situación económica y operacional de la empresa objeto de análisis. De los resultados obtenidos se procedió con las respectivas consultas al Gerente General y al Contador de la empresa, obteniendo los siguientes resultados:

El indicador de liquidez al ser inferior a dos puntos evidenció cierta tención financiera en la empresa, lo cual corresponde al incremento del 15% presentado en las obligaciones financieras y del aumento del 21% de las obligaciones con proveedores nacionales y del exterior. Además, la prueba ácida al ser inferior a 1 punto refleja que el negocio no cuenta con suficiente dinero líquido para cubrir las obligaciones

mencionadas. Esta situación, se le atribuye a que la rotación del inventario oscila los 214 días pese a que presentó una mejora en la gestión para su conversión en dinero en comparación con el periodo anterior (406 días; 2022), no es suficientemente óptima debido a la presencia de obsolescencia en las existencias de inventarios debido a su baja rotación. De la misma manera, la rotación de cuentas por cobrar oscila los 53 días manteniéndose en los límites permitido de la política de crédito de 60 días, lo cual no es alentador considerando la creciente morosidad de la cartera del 18%. Si bien la empresa aún no dispone de una óptima liquidez, para pagar de manera inmediata sus obligaciones a corto y mediano plazo, aún presenta su fortaleza de disponer de un capital de trabajo positivo, para continuar con sus operaciones. Sin embargo, se recomienda a la empresa poner atención y adoptar estrategias que permitan aumentar la eficiencia de la gestión de inventarios y de la recuperación de la cartera para contar con la suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones, considerando que el ratio de endeudamiento al ser de 0,59 puntos se encuentra al límite de lo que se considera estable, con el fin de no comprometer el capital de trabajo.

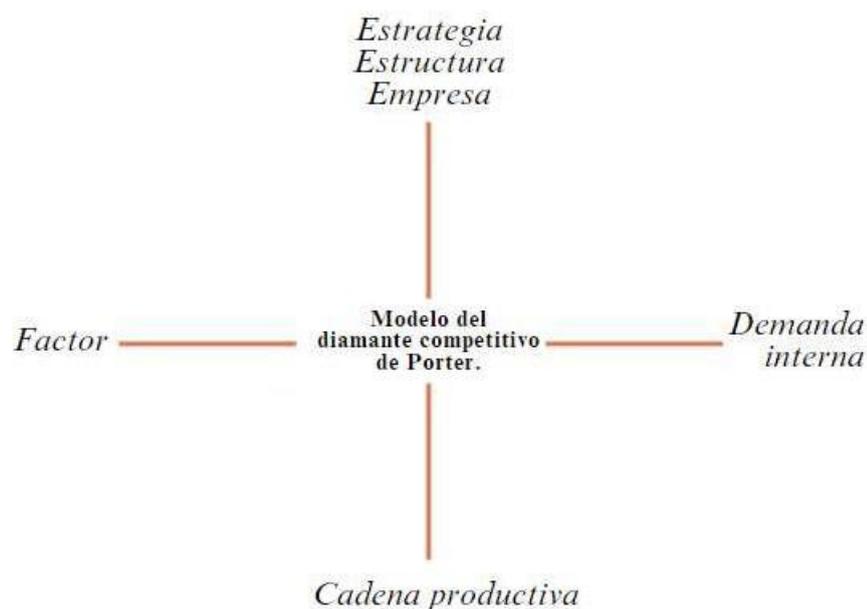
Otro aspecto a considerar es el resultado que generó el ratio de margen bruto y neto, los cuales no son alentadores para los accionistas, considerando que la rentabilidad es solo del 39% y 1% respectivamente. Lo que evidencia que, pese a que se incrementaron las ventas, la rentabilidad obtenida no es suficiente para obtener recursos para nuevas inversiones, lo cual limita el crecimiento del negocio, por tales motivos, requiere de estrategias que contribuya a mejorar el panorama expuesto.

#### ***Diagnóstico de la Competitividad del Sector.***

Las empresas exitosas son aquellas que diagnostican su entorno empresarial para atenuar los efectos que se originan por los cambios en el mercado. Un método utilizado para el análisis del sector es el diamante competitivo de Porter, que considera los aspectos claves que estimulan a los negocios, tales como: (a) factores condicionantes, (b) estrategias de empresas relacionadas y de apoyo (proveedores, inversionistas y stakeholders), (c) condiciones de la demanda, y (d) cadena productiva, como se muestra a continuación:

### Figura 30

*Diamante competitivo de Porter*



*Nota.* Adaptado de *Análisis Sectorial y Competitividad*, Por Betancourt, 2015. Bogotá. Ecoe Ediciones.

En relación con lo expuesto, se procede con la aplicación del diagnóstico del ambiente competitivo del sector comercializador de equipamientos gastronómicos de la ciudad de Guayaquil, considerando las particularidades de la empresa objeto de análisis y de su conocimiento sobre su competencia. Además, se toma en cuenta la siguiente escala de calificación para la determinación del peso de cada factor:

#### **Tabla 26**

*Escala cualitativa de calificación sobre las estrategias competitivas de los negocios*

Escala	Descripción
1	Nivel de competitividad baja
2	Nivel de competitividad media
3	Nivel de competitividad buena
4	Nivel de competitividad óptima

*Nota:* Adatado de “Análisis Sectorial y Competitividad”. Por Betancourt, 2015. Bogotá. Ecoe Ediciones.

**Análisis de factores claves de éxito.** El análisis inició con la selección de factores generales que enmarcan el éxito de las empresas comerciales, las cuales fueron corroborada por el Gerente y Contador de la empresa objeto de análisis. Asimismo, se estableció el peso de cada factor para su comparación con la competencia. La ejecución del análisis se la llevó a cabo mediante la técnica benchmarking procediendo con entrevistas al personal de la compañía para comprender las estrategias competitivas que aplica la empresa como sus competidores principales, permitiendo la obtención de los siguientes resultados:

**Tabla 27**

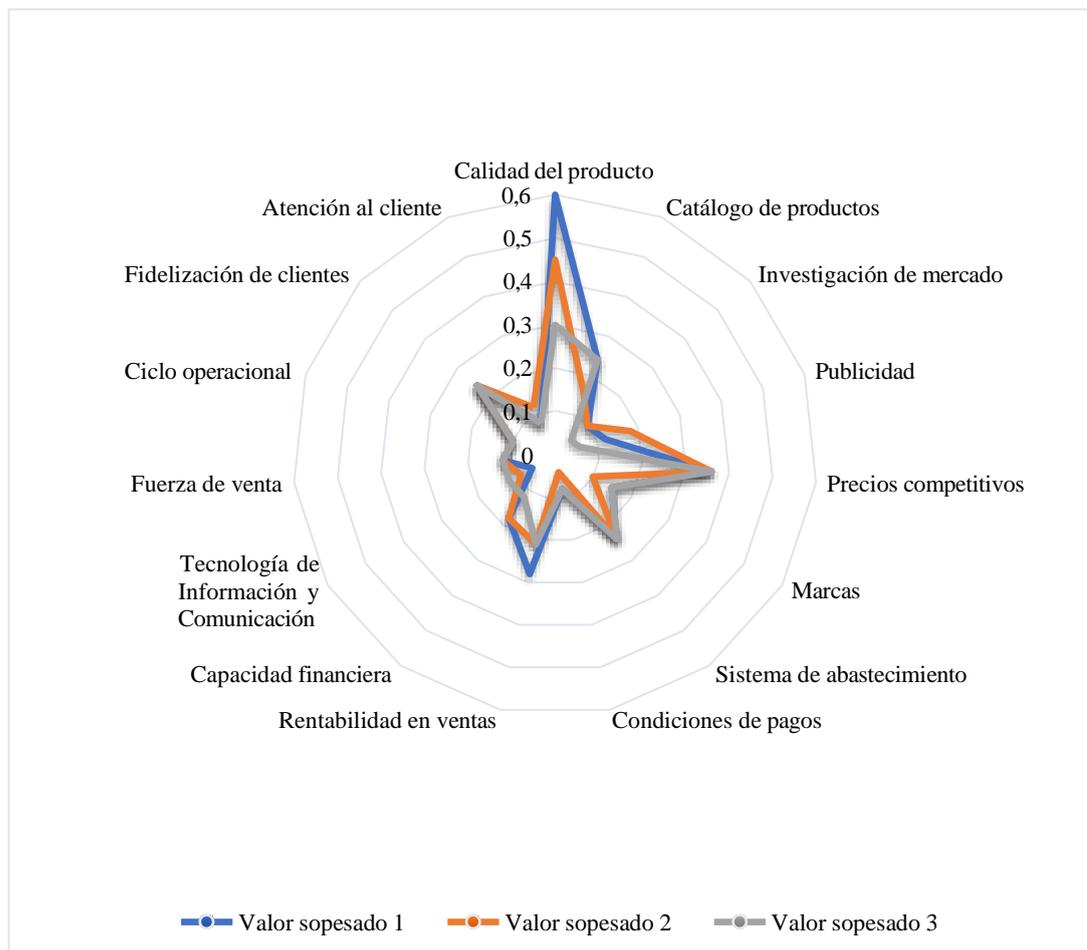
*Análisis de los factores competitivos de los negocios*

No	Factores claves de competitividad	Peso del Factor		Empresa de análisis		Competencia 1		Competencia 2	
				Calificación	Valor sopesado 1	Calificación	Valor sopesado 2	Calificación	Valor sopesado 3
1	Calidad del producto	15%	0,15	4	0,6	3	0,45	2	0,3
2	Catálogo de productos	8%	0,08	3	0,24	2	0,16	3	0,24
3	Investigación de mercado	5%	0,05	2	0,1	2	0,1	1	0,05
4	Publicidad	6%	0,06	2	0,12	3	0,18	1	0,06
5	Precios competitivos	12%	0,12	3	0,36	3	0,36	3	0,36
6	Solvencia	5%	0,05	2	0,1	2	0,1	2	0,1
7	Logística	8%	0,08	3	0,24	2	0,16	3	0,24
8	Condiciones de pagos	4%	0,04	2	0,08	1	0,04	2	0,08
9	Fidelización de clientes	8%	0,08	3	0,24	3	0,24	3	0,24
10	Financiamiento	6%	0,06	2	0,12	1	0,06	2	0,12
11	Innovación	3%	0,03	2	0,06	2	0,06	2	0,06
12	Fuerza de venta	4%	0,04	2	0,08	2	0,08	2	0,08
13	Ciclo operacional	5%	0,05	2	0,1	2	0,1	2	0,1
14	Rentabilidad en ventas	7%	0,07	2	0,14	4	0,28	3	0,21
15	Atención al cliente	4%	0,04	2	0,08	2	0,08	2	0,08
Total		100%	1		2,66		2,45		2,32

*Nota:* Adaptado de “Particularidades de la Empresa objeto de Análisis y su Competencia”, Empresa, 2023.

**Figura 31**

*Resultados del análisis de las estrategias competitivas de los negocios*



Nota. Adaptado de *Particularidades de la Empresa objeto de Análisis y su Competencia*, Empresa, 2023.

El análisis de la competitividad del sector manifestó que las empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos consideran como principales factores claves de éxito los siguientes: (a) asegurar la calidad de sus productos, (b) mantener una gama diversificada de productos para sus clientes, (c) mantener precios competitivos, (d) garantizar la logística para entrega de productos, (e) fidelizar a sus clientes y (f) buscar la rentabilidad del negocio.

Mantener una gama diversificada de productos y precios competitivos requiere una planificación meticulosa de inventarios y una gestión eficaz de los costos. Además, garantizar la logística y fidelizar a los clientes implica que la empresa mantenga un

flujo de efectivo saludable, asegurando que siempre haya suficiente capital disponible para cubrir los costos operativos sin incurrir en déficits. Al integrar estos factores clave en su estrategia de gestión de capital de trabajo, las empresas pueden mejorar su capacidad para operar de manera rentable y competitiva en el mercado, maximizando tanto su liquidez como su rentabilidad a largo plazo.

**Análisis de la cadena productiva.** El planteamiento de la cadena productiva del sector comercializador de equipamiento gastronómicos se la obtuvo de la indagación realizada con el Gerente y Contador de la empresa objeto de análisis, por consiguiente, se conoció que el sector se desempeña en forma de red conformada por un grupo de empresas que están interrelacionadas de forma directa o indirecta entre sí, en la que se efectúa diversas transacciones de compra y venta de equipos gastronómicos y de aquellas que se encargan de la distribución de los productos a los clientes finales. Además, este tipo de compañía se caracteriza por incorporar dentro de su gestión una jerarquía horizontal en la que se fomenta la autonomía en cada proceso.

**Figura 32**

*Esquema de la cadena productiva de las empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos*



Nota. Adaptado de *Particularidades de la Empresa objeto de Análisis y su Competencia*, Empresa, 2023.

En base a lo expuesto, se realiza el siguiente diagnóstico:

- En relación con la cadena productiva de la empresa de análisis, se demostró, en base al uso de indicadores financieros, que existe debilidades en la rotación del inventario, lo que ha generado la presencia de obsolescencia, situación que será tomada en consideración para sopesar su impacto con el análisis de la matriz FODA.

- Otra debilidad detectada en la empresa es la capacidad de recuperar recursos de las ventas efectuadas, considerando que como parte de sus estrategias otorgan crédito de 30, 60 hasta 90 días. Además, pese a dicha política de crédito, se evidenció la presencia de cartera morosa por problemas en la gestión de cobranza, situación que será tomada en consideración para sopesar su impacto con el análisis de la matriz FODA.

#### **Análisis de la demanda interna.**

**Tabla 28**

*Tendencia de Ventas*

<b>Mes</b>	<b>Total</b>
Enero	68.506
Febrero	147.477
Marzo	121.451
Abril	405.482
Mayo	159.725
Junio	111.942
Julio	195.944
Agosto	514.679
Septiembre	190.105
Octubre	102.375
Noviembre	290.666
Diciembre	183.540
<b>Total general</b>	<b>2.491.892</b>

*Nota:* Adaptado de “*Ventas Mensuales en USD de la Empresa objeto de Análisis*”, Empresa, 2023.

La técnica benchmarking permitió evidenciar que el sector comercializador de equipamiento gastronómicos se desenvuelve por temporadas, siendo la de mayor venta los meses de abril, agosto y noviembre. Esto ocasiona que las ventas presenten variaciones por mes. Por tanto, estas empresas buscan estrategias para comercializar sus productos en temporadas de menor demanda, como se visualizare en la tendencia de ventas durante el 2023.

**Análisis de la Empresa.** Los resultados obtenidos de los diagnósticos realizados sirvieron de base para la determinación de los factores de fortaleza, oportunidad, debilidad y amenaza que enmarca a la empresa objeto de análisis. De modo que, se procedió mediante el uso de la matriz FODA, el determinar los aspectos estratégicos que influyen de manera positiva y negativa en el desarrollo del negocio.

Además, la valoración fue procedida por parte del personal clave de la empresa: el Gerente, Contador; jefe de Crédito y Cobranza; y jefe de Venta, los cuales consideraron los criterios de medición que se visualizan en la tabla 29.

**Tabla 29**

*Criterios utilizados para calificar el peso de cada factor.*

Debilidades / Amenazas			Factores			Fortalezas / Oportunidades		
Peso	Calificación	Criterio	Peso	Calificación	Criterio	Peso	Calificación	Criterio
Bajo	1	El nivel de calificación	Bajo	1	El nivel de calificación	Bajo	1	El nivel de calificación
Moderado	2	demuestra el impacto que ocasiona el factor determinado en el negocio.	Moderado	2	demuestra el grado oportunidad que puede aprovechar el negocio.	Moderado	2	demuestra el grado oportunidad que puede aprovechar el negocio.
Optimo	3		Optimo	3		Optimo	3	

Nota. *Elaboración propia*, por Alvarado y Solano, 2024.

**Tabla 30**

*Análisis de factores fortaleza y oportunidad mediante la matriz FODA.*

Factor	Código	Resultado	Impacto Positivo				Ponderación	1	2	3
			1	2	3	4				
Fortalezas	F1	Cambio en los productos comercializados	2	2	3	3	2,5	0	2	2
	F2	Diversificación de productos	3	3	3	3	3	0	0	4
	F3	Precios competitivos	2	2	3	2	2,25	0	3	1
	F4	Logística	2	3	2	2	2,25	0	3	1
<b>Total</b>							<b>0</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	

Factor	Código	Resultado	Impacto Positivo				Ponderación	1	2	3
			1	2	3	4				
Oportunidades	O1	Investigación de mercado	2	2	3	3	2,5	0	2	2
	O2	Inversión en publicidad	3	2	2	3	2,5	0	2	2
	O3	Innovación tecnológica	1	2	2	1	1,5	2	2	0
	O4	Nuevas fuentes de financiamiento	2	1	1	2	1,5	2	2	0
<b>Total</b>							<b>4</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	

Nota. Análisis de factores estratégicos mediante la matriz FO

**Tabla 31**

*Análisis de factores debilidad y amenazas mediante la matriz FODA.*

Factor	Código	Resultado	Impacto Positivo				Ponderación		1	2	3
			1	2	3	4					
Debilidades	D1	Incremento en la cartera vencida	3	2	3	3	2,75		0	2	3
	D2	Deterioro de inventarios	2	3	2	3	2,5		0	2	2
	D3	Renegociaciones en los financiamientos	3	3	3	3	3		0	0	4
	D4	Pérdida de mercado	3	3	3	3	3		0	0	4
	D5	Necesidad de aumento de la fuerza de ventas	3	3	3	3	3		0	0	4
<b>Total</b>								<b>0</b>	<b>4</b>	<b>17</b>	

Factor	Código	Resultado	Impacto Positivo				Ponderación		1	2	3
			1	2	3	4					
Amenazas	A1	Nuevos competidores	3	2	3	2	2,5		0	2	2
	A2	Falta de fuente de financiamiento	2	2	3	2	2,25		0	3	2
	A3	Creciente competencia informal	3	3	3	3	3		0	0	4
	A4	Introducción de productos de marcas no reconocidas a bajo precio	3	3	3	3	3		0	0	4
<b>Total</b>								<b>0</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	

**Tabla 32**

*Resultados obtenidos*

Fortalezas			Oportunidad		
Impacto Positivo	Total	Porcentaje	Impacto Positivo	Total	Porcentaje
Alto	8	50%	Alto	4	25%
Medio	8	50%	Medio	8	50%
Bajo	0	0%	Bajo	4	25%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Debilidad			Amenaza		
Impacto Positivo	Total	Porcentaje	Impacto Positivo	Total	Porcentaje
Alto	17	81%	Alto	12	71%

Medio	4	19%	Medio	5	29%
Bajo	0	0%	Medio	0	0%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

**Figura 33**

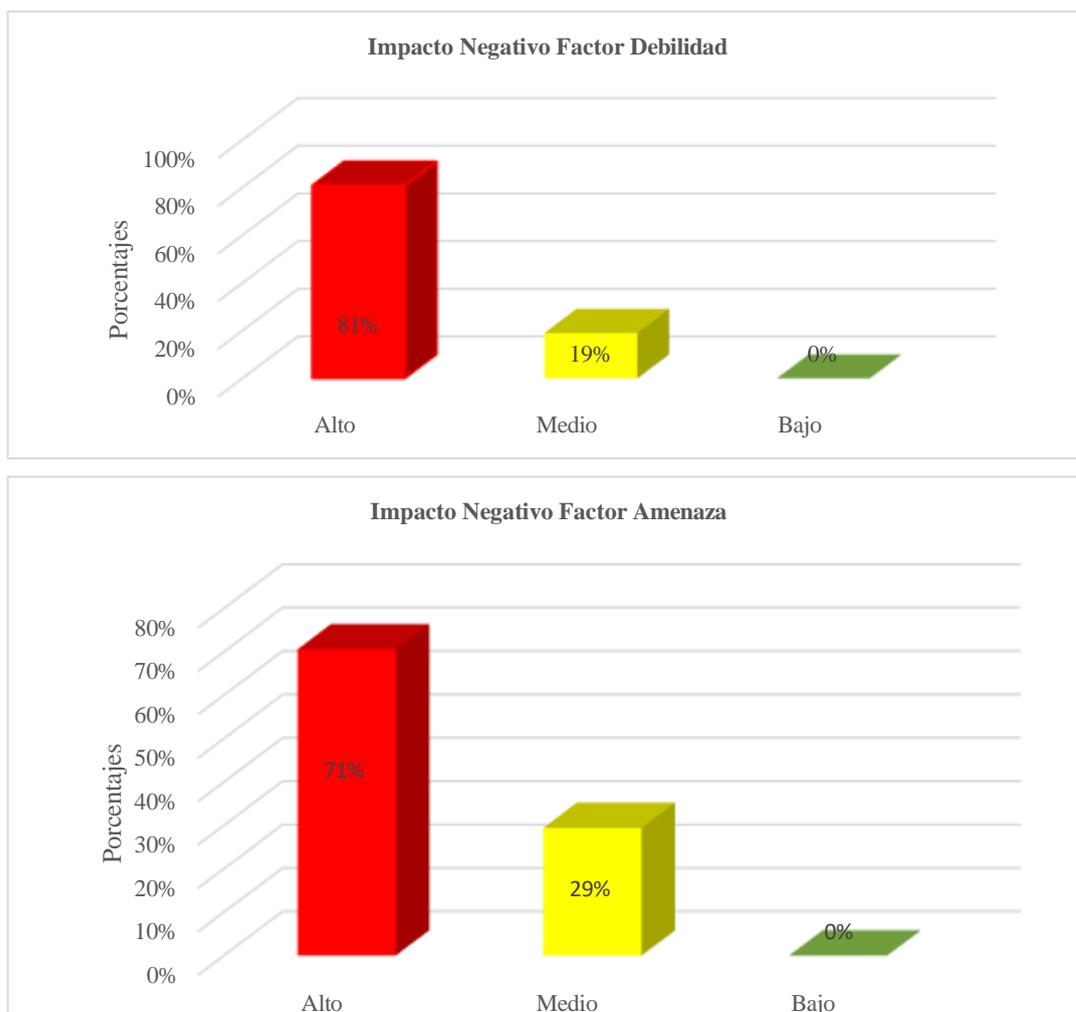
*Resultado del factor fortaleza y oportunidad*



El resultado de factor de fortalezas de nivel alto se ubicó en un 50%, centrándose en la diversificación de productos. Asimismo, el factor de oportunidades de nivel se ubicó en un 25% indicando la ventaja competitiva que obtendría el negocio si invirtiera en investigaciones de mercado y publicidad, con el propósito de incrementar las ventas. En cuanto a factores con nivel moderado las fortalezas se generan por la calidad de los productos y rentabilidad de la venta, lo cual son estrategias comunes en el giro del negocio, que en la actualidad no está contribuyendo en la liquidez y sostenibilidad del negocio. Pero, la empresa puede aprovechar como oportunidad la innovación tecnológica para comercialización de sus productos y la alternativa de buscar otras fuentes de financiamiento para atenuar el impacto de la falta de liquidez.

**Figura 34**

*Resultado del factor debilidad y amenaza*



De acuerdo con los resultados obtenidos, las debilidades de la empresa en un 81% se centran en el aumento de la morosidad y el deterioro del inventario, lo cual incide en afectaciones directas en la liquidez del negocio. Además, el 71% del factor amenaza se centra en la creciente competencia informal y la introducción de productos de menor precio en el mercado de marca no reconocida. De modo similar, las debilidades que se centran a un nivel intermedio en un 19% se destaca el incremento en la cartera vencida y el deterioro del inventario, lo cual incide con la generación de

recursos líquido de manera eficiente. El 29% de las amenazas de este nivel se centra en los precios de la competencia principal y la falta de fuente de financiamiento.

### ***Estrategias para Optimización del Capital de Trabajo***

El diagnóstico efectuado permitió evidenciar, mediante el uso de técnicas contables como: (a) revisión analítica de los saldos de estados financieros, y (b) análisis mediante indicadores financieros; de la misma manera, del diagnóstico de la competitividad del sector a través de: (a) análisis de competitividad considerando el diamante de Porter y (b) análisis de la matriz FODA, la necesidad de la empresa objeto de estudio de buscar alternativas que contribuyan a hacer frente a la necesidad de liquidez y de estrategia para mantener su capital de trabajo.

En relación con lo descrito, las estrategias propuestas se enfocarán en mejorar la gestión de inventarios, cuentas por pagar y cuentas por cobrar y el aprovechamiento de los factores claves de competitividad.

**Tabla 33**

### ***Estrategias para optimización del capital de trabajo***

<b>Perspectivas</b>	<b>Estrategias</b>	<b>Objetivos</b>
Capital de Trabajo	Usar financiamiento de los proveedores  Extender el pago a proveedores	Considerar el financiamiento otorgado de los proveedores. Clasificar a los proveedores en dos tipos: (a) descuento por pronto pago y (b) ningún descuento. Estudiar a los proveedores por descuentos por pronto pago, mediante la evaluación costo y beneficio que representa para el negocio. Buscar la extensión mediante la negociación de las condiciones de crédito y pago a los proveedores para preservar el capital de trabajo. Buscar la oportunidad de aplicar anticipos y financiamiento superior a 30 días, para mantener margen de maniobra y mitigar el riesgo de comprar productos que no se pueden vender.

**Tabla 34**

### ***Estrategias para optimización del capital de trabajo***

<b>Perspectivas</b>	<b>Estrategias</b>	<b>Objetivos</b>
Capital de trabajo	Promocionar y analizar la rotación de inventario.	Buscar alternativas que fomenten las ventas del inventario, como promociones por pronto pago.

		<p>Reducir el período de almacenamiento, para evitar deterioro de productos.</p> <p>Incorporar alternativa de reabastecimiento, mediante análisis de rotación de inventarios con apoyo del uso del sistema de información.</p> <p>Analizar el costo de almacenamiento, como: (a) costos por almacenamiento físico, (b) costos de los empleados, (c) costos por deterioro, entre otros, para la búsqueda de alternativas que contribuya a la reducción de dichos costos.</p>
	<p>Acelerar la recaudación de cartera.</p>	<p>Analizar la incorporación de nuevos incentivos por pronto pago como descuentos y programas de recompensa, procurando no afectar la rentabilidad.</p> <p>Establecer políticas de crédito, considerando los resultados del ciclo de conversión del efectivo.</p> <p>Establecer políticas de cobranza, considerando la rotación de cartera.</p>
	<p>Mejorar la gestión de inventarios.</p>	<p>Generar una planificación de ventas por la línea de productos.</p> <p>Prestar atención a productos de lenta rotación</p> <p>Incorporar nuevas líneas de productos.</p>
Financiera	<p>Aumentar los ingresos.</p>	<p>Incorporar nuevos mecanismos de interacción con el cliente.</p> <p>Buscar nuevos mercados</p>

**Tabla 35**

*Estrategias para optimización del capital de trabajo*

<b>Perspectivas</b>	<b>Estrategias</b>	<b>Objetivos</b>
Cliente	Fidelizar a nuevos clientes	<p>Incrementar la participación en el mercado</p> <p>Incrementar la satisfacción del cliente.</p> <p>Aumentar la confianza de las entregas de productos.</p>
Gestión	Mejorar los procesos relacionados con la gestión de proveedores inventarios, cuentas por cobrar y pagar.	Aumentar la eficiencia de los procesos
Personal	Mejorar la competitividad de la fuerza de venta	<p>Aumentar la competencia de la fuerza de ventas</p> <p>Aumentar la satisfacción de los trabajadores.</p>

## Conclusiones

Los fundamentos teóricos de la investigación señalan que la estructura del capital de trabajo se expone a diversidad de riesgos que puede incidir en las operaciones del negocio. Además, los aspectos conceptuales destacan que las técnicas contables y de gestión contribuyen en su optimización.

Los resultados determinaron que para las empresas del sector comercializador de equipamiento gastronómico la gestión de capital de trabajo representa la disponibilidad de recursos económicos para financiar las operaciones del negocio. Además, de permitir cumplir con sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo.

También, se determinó que el capital de trabajo es gestionado por la dirección o por áreas financieras contables, los cuales se enfocan en contar con el recurso necesario para asegurar la operatividad del negocio y que el ciclo de conversión del efectivo sea suficiente para el cumplimiento de obligaciones a corto y mediano plazo.

El plan metodológico evidenció que el capital de trabajo es vulnerable a diversos desafíos, tales como: (a) la cobranza, por problema de recuperación de cartera y el aumento de la morosidad, (b) administración del inventario, al tener una lenta rotación, lo cual genera la presencia de obsolescencia, (c) fluctuaciones en la venta, lo cual depende de las temporadas incidiendo en la disponibilidad de recursos líquidos para el cumplimiento de obligaciones, y (d) sobreendeudamiento, lo cual ocasiona que los niveles tolerables de endeudamiento afecte en la sostenibilidad del capital de trabajo. Además, los expertos destacaron otros aspectos que afectan a dicha gestión tales como: (a) falta de política de crédito y cobranza, (b) falta de política de pago a proveedores, (c) fallas en la gestión de inventarios, (d) incertidumbres políticas y económicas, (e) falta de fuentes de financiamiento y (f) necesidad de contratación de personal con competencia para administrar efectivamente el capital de trabajo.

Se propuso como solución un modelo de optimización de capital de trabajo que se basa en buenas prácticas contables, permitiendo el aprovechamiento de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector. Esta a su vez contribuirá en la determinación de estrategias enfocadas en su optimización.

## **Recomendaciones**

Se recomienda el uso de la propuesta metodológica al basarse en un modelo de gestión que considera diversas buenas prácticas contables, tales como: (a) revisión analítica de los saldos de estados financieros, y (b) análisis mediante indicadores financieros. De la misma manera, del diagnóstico de la competitividad del sector como: (a) análisis de competitividad considerando el diamante de Porter y (b) análisis de la matriz FODA, para aprovechar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Se recomienda a las empresas comercializadoras de equipamiento gastronómicos considerar las sugerencia de expertos sobre la incorporación de alternativas, tales como: (a) búsqueda de fuentes de financiamiento a través de entidades financiera y negociaciones con proveedores, (b) adopción de políticas más rígidas para la gestión de inventarios, cuentas por cobrar y de cuentas por pagar, y (c) adopción de estrategias enfocadas en el incremento de las ventas para la generación y disponibilidad de recurso. Asimismo, el fortalecimiento de los controles internos relacionados a los ciclos de negocio en la que fluya el ingreso y egreso de efectivo.

Se recomienda además del uso del plan metodológico empleado en la presente propuesta metodológica, el combinarlo con técnicas y análisis de carácter cuantitativo y extender su alcance a otras ciudades del país. Esto con el propósito de complementar los resultados iniciales y contar con un panorama más amplio de la situación del sector en relación con la gestión del capital de trabajo.

Se recomienda para futuros estudios relacionados con la optimización del capital de trabajo, el identificar nuevos desafíos o métodos de respuestas que contribuya a mejorar su gestión y sostenibilidad. Además, la opción de enfocar nuevas investigaciones relacionadas con la implementación de las estrategias y evaluar su efectividad.

Se recomienda a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, el fortalecer la competencia de los estudiantes de la carrera de auditoría y contabilidad mediante el desarrollo de habilidades blandas relacionadas con el uso y aplicación de buenas prácticas contables y de gestión para hacer frente a los desafíos del entorno empresarial relacionado con la gestión de capital de trabajo, liquidez, rentabilidad, entre otras.

## Referencias

- Angulo, G., Flores, J., & Jacobo, C. (2020, febrero 28). Influencia de los factores gastronómicos en la innovación de las organizaciones restauranteras. *26/03/2020*, 41(10).  
<https://www.revistaespacios.com/a20v41n10/a20v41n10p16.pdf>
- Arias, F. (2016). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica* (Septima Edición). Editorial Episteme CA.
- Balarezo, M., Cumbal, H., Villamarín, M., & Vaca, G. (2023). Debilidades de las pequeñas empresas de Quito que impiden su gestión eficiente, post – pandemia. *INNOVA Research Journal*, 8(3), 92-109.  
<https://doi.org/10.33890/innova.v8.n3.2023.2260>
- Bancolombia. (2020). *Oportunidades del sector de bares y restaurantes en Colombia*.  
<https://www.bancolombia.com/negocios/actualizate/emprendimiento/sector-bares-restaurantes-colombia-oportunidades>
- Bazan, J. (2016). *Administración estratégica. Enfoque en la generación de valor* (1Ed ed.). Empresa Editora Macro.
- Berman, K., & Knight, J. (2022). *Inteligencia financiera: Lo que realmente significan los números: Una guía de negocio*. Editorial Sirio.
- Bernal, C. (2018). *Metodología de la Investigación* (5a. Edición). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Besley, S., & Brigham, E. (2021). *Fundamentos de la Administración Financiera* (16a Edición). Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Brigham, E., & Houston, J. (2020). *Fundamentos de administración financiera* (15a. Edición). Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Buenaventura, G. (2019). *Gestión financiera del capital de trabajo en la empresa* (Primera Edición). ECOE Ediciones.
- Calleja, F. (2018). *Análisis de Estados Financieros* (p. 167). Pearson.
- Campoverde, M. (2020). Modelo de Gestión del Capital de Trabajo para Mejoramiento de la Rentabilidad en las Empresas, Caso Comercializadora de Electrodoméstico. *Universidad Politécnica Salesiana*.

- Chavarriaga, J. (2008). Evaluación optimización del capital de trabajo neto operativo como herramienta de mejora en empresas del sector real. *2008*, 2(4), 239-261.
- Chavarriaga, J. (2009). *Evaluación y optimización del capital de trabajo neto operativo como herramienta de mejora en empresas del sector real*. 239-261.
- Córdoba, M. (2019). *Gestión financiera* (Segunda Edición). Ecoe Ediciones.
- Córdova, G., Rodríguez, D., Guerrero, A., & Jurado, A. (2018). Incertidumbre en la Gestión del Riesgo. *Grupo de Investigación GRAMA, Universidad de Nariño*, 4.
- Duarte, R. (2023). Investigación Gastronómica en Ecuador y América del Sur. *Revista de Gastronomía y Cocina*, 2(EE1), Article EE1. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7632169>
- Feldman, G. (2019). El capital de trabajo en las Pymes como restricción a su operatoria. *Revista Argentina de Investigación en Negocios*, 4(2). [https://www.researchgate.net/publication/352465603\\_El\\_capital\\_de\\_trabajo\\_en\\_las\\_Pymes](https://www.researchgate.net/publication/352465603_El_capital_de_trabajo_en_las_Pymes)
- Franco, F., & Quispe, L. (2023). Administración del capital de trabajo y rentabilidad en las empresas de producción láctea en el Perú 2020—2021. *Universidad Continental*.
- Fred, D. (2018). *Concepto de Administración Estratégica* (16 ED). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Fundación IFRS. (2022). *Normas Internacionales de Información Financieras*. Fundación IFRS.
- Gallardo, J. (2018). *Administración Estratégica De La Visión A La Ejecución* (1ED ed.). Alfaomega Editorial.
- Gamble, J., & Peteraf, M. (2021). *Administración estratégica «En busca de la ventaja competitiva: Conceptos y casos»* (22ed ed.). Mcgraw-Hill.
- Garayo, A. (2020). *Aplicación de metodologías de optimización del capital de trabajo en una PyME del sector alimentario*. Pdf. (s. f.).
- Garayo, A., & Tisera, G. (2020). *Aplicación de metodologías de optimización del capital de trabajo en una PyME del Sector Alimenticio* [Universidad Nacional de Córdoba]. <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/18183/Garayo%2c%20A.%20>

%282020%29.%20Aplicaci%3%b3n%20de%20metodolog%3%adas%20d  
e%20optimizaci%3%b3n%20del%20capital%20de%20trabajo%20en%20un  
a%20PyME%20del%20sector%20alimentario.pdf?sequence=1&isAllowed=  
y

- García, J., Galarza, S., & Altamirano, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, 10(23), 30-39.
- Gil, A., & Ortigosa, M. (2007). Teoría de la incertidumbre aplicada al valor del cliente en situaciones contractuales con intervalos de confianza. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 4, 75-97.
- Gitman, L. (2018). *Principios de Administración Financiera* (15a Edición). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Guato, Lady, Laguatasig, M., & Medina, R. (2021). *E-logística: Análisis en el sector gastronómico de Ambato en época de COVID* [Universidad Técnica de Ambato].  
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/32781/1/638%20O.E..pdf>
- Heisenberg, G. (1927). On the quantum-theoretical reinterpretation of kinematical and mechanical relationships. *Institut für theoretische Physik*, 15. [https://neo-classical-physics.info/uploads/3/4/3/6/34363841/heisenberg\\_-\\_qm\\_interp\\_of\\_kin\\_and\\_mech.pdf](https://neo-classical-physics.info/uploads/3/4/3/6/34363841/heisenberg_-_qm_interp_of_kin_and_mech.pdf)
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6a Edición). Mcgraw-Hill.
- Hillson, D. (2016). *The Risk Management Handbook: A Practical Guide to Managing the Multiple Dimensions of Risk* (Primera). Kogan Page.
- Lengua, C., & González, D. (2019, marzo 13). *Estudio del Equipamiento gastronómico en la industria metalmecánica: Estado Actual del sector en el Perú y los retos tecnológicos para mejora de su productividad*. [https://www.researchgate.net/profile/Cesar-Lengua/publication/341426073\\_ESTUDIO\\_DEL\\_EQUIPAMIENTO\\_GASTRONOMICO\\_EN\\_LA\\_INDUSTRIA\\_METALMECANICA\\_ESTADO\\_ACTUAL\\_DEL\\_SECTOR\\_EN\\_EL\\_PERU\\_Y\\_LOS\\_RETOS\\_TECNOLOGICOS\\_PARA\\_MEJORA\\_DE\\_SU\\_PRODUCTIVIDAD/links/5ebf9921a6fdcc90d6](https://www.researchgate.net/profile/Cesar-Lengua/publication/341426073_ESTUDIO_DEL_EQUIPAMIENTO_GASTRONOMICO_EN_LA_INDUSTRIA_METALMECANICA_ESTADO_ACTUAL_DEL_SECTOR_EN_EL_PERU_Y_LOS_RETOS_TECNOLOGICOS_PARA_MEJORA_DE_SU_PRODUCTIVIDAD/links/5ebf9921a6fdcc90d6)

7a3b4f/ESTUDIO-DEL-EQUIPAMIENTO-GASTRONOMICO-EN-LA-INDUSTRIA-METALMECANICA-ESTADO-ACTUAL-DEL-SECTOR-EN-EL-PERU-Y-LOS-RETOS-TECNOLOGICOS-PARA-MEJORA-DE-SU-PRODUCTIVIDAD.pdf

- Lerma, H. (2019). *Metodología de la investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto*. Ecoe Ediciones.
- Ley de Régimen Tributario Interno, Pub. L. No. Suplemento del Registro Oficial 525, No. 2004-026 140 (2024).
- Madura, J. (2015). *Administración Financiera Internacional* (12a. Edición). Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Modigliani, F., & Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, 48(3).  
<https://www.jstor.org/stable/1809766>
- Otoya, E., Garivelly, J., & Zuluaga, L. (2021). *Desafíos y aprendizaje de las crisis en el sector gastronómico*.  
[https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/88806/1/TG03245.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/88806/1/TG03245.pdf)
- Pérez, J. (2020). *La Gestión Financiera de la Empresa* (Tercera Edición). ESIC EDITORIAL.
- Puente, M., Carrillo, J., Calero, E., & Gaviláñez, O. (2022). *Fundamento de la Gestión Financiera* (Primera Edición). Universidad Nacional de Chimborazo (UNACH).
- Rodríguez, C., Breña, J., & Esenarro, D. (2021). *Las Variables en la Metodología de la Investigación Científica* (1a. Edición). Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.
- Saldivar, A. (2015). *Administración Financiera de la Empresa* (1ra ed.). Trillas SA De CV.
- Stoner, J., Freeman, E., & Gilbert, D. (2004). *Administración* (Septima Edición). Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
- Thompson, A. (2015). *administración estratégica. Teoría y casos* (19 Ed). mc graw hill.

- Valerino, E., Yaber, G., & Cemborain, M. (2021). *Metodología de la Investigación. Paso a Paso*. (2da ed.). Trillas SA De CV.
- Van, J. (2017). *Fundamentos de administración financiera* (18a. Edición). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Van, J., & Wachowicz, J. (2020). *Fundamentos de Administración Financiera* (16a Edición). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Vera, M., Cedeño, E., & García, X. (2020). Incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la industria de alimentos Tsáchila “El Gustador”. *ECA Sinergia*, 11(3). [https://doi.org/10.33936/eca\\_sinergia.v11i3.2454](https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v11i3.2454)
- Zutter, C., & Gitmam, L. (2018). *Principio de Administración Financiera* (14a Edición). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

## Apéndice

### Apéndice A

#### *Entrevista Aplicada a Empresa.*

Empresa: Gastrotech

Entrevistado: Alex Rezabala

Cargo actual: Contador General

Años de experiencia: 15 años de experiencia en empresas comerciales

#### 1. *¿Qué entiende por capital de trabajo?*

Capital de trabajo es el activo líquido que mantiene la empresa disponible para financiar sus operaciones diarias y cubrir sus obligaciones financieras. Estos activos líquidos se determinan como el efectivo, las cuentas por cobrar, el inventario disponible que mantiene la empresa que genera una operación y va a generar futuros ingresos de efectivo al momento de la venta.

Asimismo, como ciertos pasivos a largo plazo que nos sirven para financiar en deudas a corto plazo, como los préstamos bancarios, que es directamente una solicitud en el cual se va a pagar una tasa de interés, pero en este caso se va a recibir en el momento el dinero para financiar la operación, y poder en este caso, pagar las deudas a corto plazo, y seguir generando dinero y a su vez, rentabilizar la empresa para cancelar dicho préstamo. En términos simples, todos estos activos, este capital de trabajo permite que la operación sea funcional y permite mantener el ingreso en ventas

#### 2. *¿Cómo se gestiona el capital de trabajo de la empresa?*

Uno de los puntos que se consideró en este caso mencionar sobre el capital de trabajo de la empresa, es directamente gestionada por dirección con el apoyo del área contable. Esto se debe a que una mala gestión generaría una falta de flujo de efectivo o de capital de trabajo valga la redundancia. Por tanto, siempre se prioriza lo que se debe pagar y cómo gestionar el dinero para mantener la liquidez constante. Por tanto, las decisiones asertivas han influido en la manera de capitalizarse, invertir y de tener rentabilidad constante, para cubrir obligaciones en el tiempo.

3. *¿Cuáles son los rubros contables (efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, financiamiento a corto plazo, entre otros) de mayor importancia para el capital de trabajo?*

Los activos líquidos como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios son esenciales para las operaciones del negocio, por lo cual, su administración está segregadas por diferentes responsables que procuran optimizar su manejo. En el caso de las cuentas por cobrar se busca evitar la cartera vencida por mora, sin embargo, se exponen a dicha situación. En el caso del inventario se busca mantener el stock adecuado para cumplir con los requerimientos del cliente, procurando evitar su deterioro o discontinuidad.

El financiamiento a corto, mediano o largo plazo (deudas) es otro rubro importante para mantener la liquidez necesaria para financiar las operaciones del negocio. Además, se debe gestionar sus pagos de manera acertada, para lo cual se puede apoyar con herramientas como análisis financiero de bola nieve, que es directamente pagar los montos con pagos pequeños y después que, en este caso, una vez mejorando la rentabilidad, ir pagando de más en más.

4. *¿Cuáles son los desafíos que ha enfrentan la gestión del capital de trabajo y sus rubros?*

Los desafíos que se genera al gestionar el capital de trabajos, sería en la cobranza y el inventario. En el caso de las cuentas por cobrar, puede diferir entre la fecha de vencimiento y cobro, debido a retrasos en los pagos por parte de los clientes, por lo cual la cartera vencida representa el 50% del total. En el caso del inventario se ve afecta por la tendencia del mercado, considerando que existen temporadas de venta altas y baja, en la que su egreso es mayor a otras. Por tanto, la planificación de abastecimiento de inventarios depende de la temporada. Esto tiene injerencia en la liquidez que se requiere para el pago de obligaciones a corto, mediano y largo plazo.

5. *¿Cuáles son los factores o causas que han originado dichos desafíos?*

La estabilidad económica de los clientes, lo que afecta a la cobranza, lo cual incide en el flujo de efectivo en la empresa. Además, incide directamente en el cumplimiento de las obligaciones en el tiempo. Otro factor, es el sobreendeudamiento sin evaluación económica del sector, lo cual incidió que en su momento se afectara la

liquidez del negocio, optando por la renegociación de los pagos para cumplir con las obligaciones en mayor tiempo que lo inicialmente estimado.

6. *¿Cuáles son las medidas que la empresa ha adoptado para hacer frente a los desafíos que han incidido en el capital de trabajo?*

Las medidas adoptadas, para subsanar la necesidad de liquidez, ha sido a través de préstamos para mantener una liquidez constante y podamos realizar la gestión de ventas y pagos a proveedores, empleados y organismos de control. Además, se utiliza dichos recursos en inversiones nuevas para generar ingresos que permitan cubrir dichas obligaciones.

7. *¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de la empresa?*

Una mala gestión podría generar una falta de flujo de efectivo en el capital de trabajo. Tomar decisiones asertivas que influyan en invertir para mejoramiento de la rentabilidad.

## **Apéndice B**

### ***Entrevista Aplicada a Empresa.***

Empresa: Gastroequipos Corp Ecuador S.A.S

Entrevistado: Ing. Denise Sánchez R.

Años de experiencia: 16 años de experiencia en el sector

1. *¿Qué entiende por capital de trabajo?*

Se entiende como el dinero o los recursos que tiene disponible la empresa para el desarrollo de sus actividades inmediatas o a corto plazo.

2. *¿Cómo se gestiona el capital de trabajo de la empresa?*

La correcta gestión del capital de trabajo nos asegura tener una futura liquidez para lo cual se debería centrar el control en inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, flujo de efectivo muy importante y en algunas ocasiones financiamiento.

3. *¿Cuáles son los rubros contables (efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, financiamiento a corto plazo, entre otros) de mayor importancia para el capital de trabajo?*

Efectivo, super importante ya que es la disponibilidad inmediata con la que se cuenta para afrontar las obligaciones a c/p

Cuentas por cobrar: Es un recurso con el que se cuenta en un futuro por ello una gestión eficiente asegura un flujo de efectivo eficiente

Inventarios: deben de ser gestionados adecuadamente para asegurar tener los productos disponibles

Financiamiento: Tener opciones de financiamiento disponibles en caso de existir una necesidad que cubrir pueden ser créditos o prestamos con diversas instituciones.

4. *¿Cuáles son los desafíos que ha enfrentan la gestión del capital de trabajo y sus rubros?*

Entre los desafíos que se debe de afrontar tenemos, la demanda no contar con una estabilidad no permite un correcto manejo de inventarios riesgo de sobre stock, cuentas por cobrar: extender los plazos de cobro afecta directamente a nuestro flujo de efectivo, Financiamiento: es una ayuda en momentos de crisis siempre y cuando se maneje con condiciones favorables para la compañía.

5. *¿Cuáles son los factores o causas que han originado dichos desafíos?*

Entre los que podría nombrar pueden ser avances tecnológicos, crisis sanitarias como la pandemia, ámbito gubernamental, delincuencia.

6. *¿Cuáles son las medidas que la empresa ha adoptado para hacer frente a los desafíos que han incidido en el capital de trabajo?*

Normas rígidas en cuanto al cobro de las cuentas por cobrar, negociación con proveedores y mantener opciones de Financiamiento siempre abiertas.

7. *¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de la empresa?*

Se debería considerar también como una planificación a largo plazo, sostenible a lo largo del tiempo, para ello se debe revisar constantemente el flujo de efectivo y la capacidad de la empresa de adaptarse a futuro cambios en el mercado.

## Apéndice C

### *Entrevista Aplicada a Empresa.*

Empresa: Agroindustrias

Entrevistado: Víctor Montero

Años de experiencia: 6 años de experiencia

1. *¿Qué entiende por capital de trabajo?*

Es la diferencia que tenemos entre el activo corriente y el pasivo corriente. Es decir, la capacidad de pago que tenemos para cumplir nuestras obligaciones a corto plazo.

2. *¿Cómo se gestiona el capital de trabajo de la empresa?*

Mediante el ciclo operativo, en tratar de que el tiempo que transcurre de comprar a proveedores y el tiempo de cobro de las ventas a crédito permita el pago oportuno de nuestras deudas a corto plazo, esto ayuda para que el ciclo operativo fluya y para la toma de decisiones de futuras operaciones.

3. *¿Cuáles son los rubros contables –(efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, financiamiento a corto plazo) entre otros de mayor importancia para el capital de trabajo?*

Cada uno cumple una función importante para que fluya el ciclo operativo, sin embargo, tener efectivo y disponibilidad inmediata para comprar inventario y pagar deudas corrientes en el momento oportuno ayuda de manera específica.

4. *¿Cuáles son los desafíos que enfrenta la gestión del capital de trabajo y sus rubros?*

Los desafíos son en el caso de las:

Cuentas por cobrar: tener políticas de crédito que aceleren el cobro de forma oportuna

Inventario administrarlo responsablemente, y tenerlo disponible para poder entregar a tiempo el producto o servicio parte del ciclo operativo

Efectivo, tener el dinero disponible para cubrir sueldos, pagos a proveedores y otras deudas corrientes y una base para futuras contingencias.

Financiamiento a corto plazo. Tener buena política de pagos para contar con futuros créditos o tarjetas de créditos que nos ayuden para nuevas inversiones y otros.

5. *¿Cuáles son las medidas que la empresa ha adoptado para hacer frente a los desafíos que han incidido en el capital de trabajo?*

Publicidad para dar a conocer los servicios de la compañía

Créditos para nuevas inversiones y no afecten la disponibilidad inmediata del flujo de efectivo

Disminución de jornada laboral

Buscar otras fuentes de ingreso. Alquilar espacios y generar nuevos ingresos.

6. *¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de trabajo?*

El capital de trabajo es importante porque es un indicador de los recursos con los que cuenta la empresa como imagen externa si se desea obtener créditos tanto bancarios como para calificar como futuros clientes o proveedores y ser calificados por las instituciones públicas

## **Apéndice D**

### ***Entrevista Aplicada a Expertos Financieros.***

Nombre: Marlon Manyá

Cargo: Director Financiero Fundación Terminal Terrestre de Guayaquil

Años de experiencia: 22 años de experiencia en el ámbito público y privado, exgerente financiero de empresas comerciales e industriales

1. *¿Qué entiende por capital de trabajo?*

El capital de trabajo se refiere a los recursos financieros que una empresa utiliza para sus operaciones diarias. Incluye activos corrientes como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, menos pasivos corrientes como cuentas por pagar y deudas a corto plazo. Es esencial para mantener la liquidez y la operatividad de la empresa.

2. *¿Qué opina sobre la gestión del capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

La gestión del capital de trabajo en las empresas guayaquileñas varía según el sector y el tamaño de la empresa. Sin embargo, en general, muchas empresas enfrentan desafíos relacionados con la falta de eficiencia en la administración de sus cuentas por cobrar y por pagar, así como en el manejo de inventarios. Hay una necesidad constante de mejorar los procesos para optimizar el uso de los recursos y mantener la liquidez.

3. *¿Cuáles son los aspectos que afectan a la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

Ciclo de conversión de efectivo: El tiempo que tarda una empresa en convertir sus inversiones en inventario y otros recursos en efectivo.

Política de crédito: Las condiciones bajo las cuales una empresa otorga crédito a sus clientes.

Gestión de inventarios: La eficiencia en el manejo de los inventarios para evitar excesos o faltantes.

Relaciones con proveedores: Las condiciones de pago y la negociación con proveedores pueden afectar la liquidez.

Condiciones económicas: Factores macroeconómicos como la inflación y la tasa de interés.

4. *¿Cómo se debe evaluar la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

La evaluación puede realizarse mediante indicadores financieros como:

- Ciclo operativo y ciclo de conversión de efectivo.
- Razón corriente: Proporción entre activos corrientes y pasivos corrientes.
- Razón rápida: Similar a la razón corriente, pero excluyendo inventarios.
- Rotación de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- Análisis de flujo de caja operativo.

5. *¿De qué manera se puede mejorar la gestión de capital de trabajo?*

- Optimización de inventarios: Implementar técnicas como Just in Time para reducir el exceso de inventarios.
- Mejora de la gestión de cuentas por cobrar: Implementar políticas de crédito más estrictas y mejorar los procesos de cobro.
- Negociación con proveedores: Buscar mejores términos de pago y descuentos por pronto pago.
- Análisis y planificación financiera: Realizar proyecciones y presupuestos de flujo de caja para anticipar necesidades y oportunidades de inversión.

6. *¿Qué controles se pueden adoptar para asegurar una efectiva gestión del capital de trabajo?*

- Establecimiento de políticas claras de crédito y cobro.
- Implementación de sistemas de gestión de inventarios eficientes.
- Monitoreo constante de las cuentas por pagar y por cobrar.
- Análisis periódico de indicadores financieros y de flujo de caja.
- Auditorías internas regulares para identificar y corregir debilidades.

7. *¿Qué elemento considera importante incluir en una propuesta metodológica que permita mejorar la gestión del capital de trabajo?*

Un elemento crucial sería la integración de un sistema de información financiera robusto que permita el monitoreo en tiempo real del flujo de caja,

inventarios y cuentas por cobrar y pagar. Además, incluir capacitaciones constantes al personal en mejores prácticas de gestión financiera.

8. *¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de la empresa?*

Es fundamental reconocer que la gestión del capital de trabajo no es un proceso aislado, sino que está interrelacionado con la estrategia general de la empresa y su entorno económico. Por tanto, debe haber una alineación estratégica y una flexibilidad para adaptarse a cambios en el mercado y en las condiciones económicas.

## **Apéndice E**

### ***Entrevista Aplicada a Expertos Financieros.***

Empresa: Superintendencia de Compañías

Entrevistado: Carlos Ochoa Koppel

Cargo: Especialista de control de mercado de valores

Años de experiencia: 20 en áreas financieras y administrativas

Instrucción: Maestría

1. *¿Qué entiende por capital de trabajo?*

Los recursos que requiere la empresa para gestionar sus operaciones cotidianas

2. *¿Qué opina sobre la gestión del capital de trabajo de las empresas Guayaquileña?*

Las condiciones de la economía actualmente tornan muy complicada la gestión de tesorería o manejo de los recursos. En general las empresas de la ciudad deben extremar su ingenio y herramientas para mantener niveles de liquidez que le permitan operar.

3. *¿Cuáles son los aspectos que afectan a la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

Principalmente la incertidumbre e inseguridad. Incertidumbre en aspectos tales como los apagones o toques de queda que se han vuelto una realidad recurrente. La inseguridad porque puede llegar a requerir liquidez en caso de las denominadas vacunas o incluso a cerrar los negocios por amenazas: esto hace que sea muy difícil planificar. Ya en aspectos más ordinarios del giro del negocio, la inestabilidad económica que hace que las ventas y ciclo de efectivo no sea estable en el tiempo, dificulta la gestión de los recursos para las operaciones diarias o capital de trabajo.

4. *¿Cómo se debe evaluar la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

A través de indicadores financieros como días de cobro, días de pago, ciclo del efectivo, disponibilidad de efectivo, cobertura de operaciones, etc.

5. *¿De qué manera se puede mejorar la gestión de capital de trabajo?*

Generando más información que le permita a los empresarios tomar mejores decisiones en cuanto a comportamientos estacionales o cíclicos, así como comprender

las fluctuaciones económicas y su efecto en las ventas y ciclo del efectivo para sus negocios.

6. *¿Qué controles se pueden adoptar para asegurar una efectiva gestión del capital de trabajo?*

Controles de inventario, de gestión de cartera por cobrar y pagar, controles de compras de suministros y la elaboración de un adecuado flujo financiero que permita proyectar y monitorear los desembolsos de la empresa.

7. *¿Qué elemento considera importante incluir en una propuesta metodológica que permita mejorar la gestión del capital de trabajo?*

Principalmente todo lo que sea relacionado con gestión de información, tanto del entorno como de los aspectos internos de la empresa.

8. *¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de la empresa?*

Es uno de los aspectos más importantes de la gestión empresarial pues de su éxito depende que la empresa pueda mantener sus operaciones. La adecuada gestión del capital de trabajo permite que la empresa realice sus operaciones con menos contratiempos y de esta manera puede incrementar sus operaciones y participación en el mercado.

## **Apéndice F**

### ***Entrevista Aplicada a Expertos Financieros.***

Entrevistado: Fernando Villamar Rodríguez

Cargo: Director Financiero

Años de experiencia: 16 años en torno financiero.

1. *¿Qué entiende por capital de trabajo?*

No es otra cosa que los factores de producción que requieren y necesitan los agentes económicos en el mercado para poder producir o distribuir los diferentes bienes o servicios que requiere la demanda.

En el punto de vista financiero se entiende como el medio operativo para que las actividades puedan estar en función en un periodo de tiempo.

2. *¿Qué opina sobre la gestión del capital de trabajo de las empresas Guayaquileña?*

En este caso, más del 70% de los negocios son de un único dueño, lo cual se debe a que son emprendimiento de personas que ponen a disposición sus productos. Sin embargo, la informalidad de dichos negocios afecta a la gestión de capital de trabajo. Esto ocasiona que no puedan acceder a fuentes de financiamiento debido al riesgo que representa al sistema financiero.

3. *¿Cuáles son los aspectos que afectan a la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

Uno de los aspectos son las fuentes de financiamiento y los medios de pagos para darle facilidad a sus clientes, con el fin de que puedan acceder a dichos productos y que a su vez las empresas puedan obtener flujo constante.

4. *¿Cómo se debe evaluar la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

Las evaluaciones son muy difíciles debido a las particularidades de cada negocio. Pero pueden considerar el uso de indicadores financieros, análisis de variaciones y de conocimiento de mercado para de esta forma buscar alternativa que permitan estimar de manera apropiada la necesidad de flujo para mantener una apropiada gestión del capital de trabajo.

5. *¿De qué manera se puede mejorar la gestión de capital de trabajo?*

Buscando fuentes de financiamiento y mantenimiento una apropiada gestión de flujo, tanto de ingresos y egresos de efectivos.

6. *¿Qué controles se pueden adoptar para asegurar una efectiva gestión del capital de trabajo?*

Un control importante es el buen uso y manejo de recursos, por parte del personal de trabajo.

7. *¿Qué elemento considera importante incluir en una propuesta metodológica que permita mejorar la gestión del capital de trabajo?*

Se puede utilizar tres metodologías como: (a) contable, que es la necesidad operativa de fondos y de liquidez aplicables, (b) periodo de desfase, para analizar la ponderación de la operatividad, y (c) análisis de déficit.

8. *¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de la empresa?*

Es importante entender que las actividades de los negocios deben ir encaminado a cumplir un ciclo de flujo de efectivo que permita al final del año llegar a los resultados esperado para ser más atractivo de mercado, con el fin de crear valor.

## **Apéndice G**

### ***Entrevista Aplicada a Expertos Financieros.***

Empresa: Banco Comercial Manabí, Docente de la UEES en maestría y miembro del comité del sector financiero de la Cámara de Comercio.

Entrevistado: Héctor Delgado

Cargo: Asesor externo

Años de experiencia: 20 años de experiencia profesional

Instrucción: MBA en la ESPAE, Maestría en Banca y Finanzas en Barcelona School of Management y un Diplomado en Contabilidad y Finanza en la Espol.

1. *¿Qué entiende por capital de trabajo?*

Es el dinero que necesita la empresa para seguir operando, también se lo puede considerar como la necesidad operativa de fondos las famosas NOF. Básicamente es el dinero que necesita las empresas para seguir operando.

2. *¿Qué opina sobre la gestiona el capital de trabajo de las empresas Guayaquileña?*

Depende del tipo de empresas o su tamaño, considerando que las empresas medianas y grande al tener claro este concepto buscan financiamiento cuando es necesario. Dicho de otra manera, lleva un buen control de sus flujos y de su ciclo operativo y de efectivo. Sin embargo, las empresas pequeñas falta un poco más llevar el control de sus flujos, la cual solo se basan en las ventas diarias, los compromisos. No obstante, no cuentan con el control necesario.

3. *¿Cuáles son los aspectos que afectan a la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

Son tres los aspectos que afectan a la gestión de capital de trabajo tales como: (a) falta de conocimiento, (b) la falta de financiamiento, y (c) falta de comunicación de las entidades públicas o gremios sobre la gestión de capital de trabajo.

4. *¿Cómo se debe evaluar la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

Es importante tener en cuenta una serie de alertas, como en el caso de los sobregiros, lo cual significa que no se está llevando un control de su capital de trabajo o liquidez.

5. *¿De qué manera se puede mejorar la gestión de capital de trabajo?*

Con conocimiento en gestión de capital de trabajo y herramientas que apoyen a dicho fin, como proyectar la necesidad de capital de trabajo.

6. *¿Qué controles se pueden adoptar para asegurar una efectiva gestión del capital de trabajo?*

Son diversos los controles que se pueden adoptar, como: (a) seguimiento diario de los flujos, (b) proyecciones de compromisos de pago, (c) control de periodo de cuentas por cobrar, (d) control de pago, y (e) políticas de cobranza y pago.

7. *¿Qué elemento considera importante incluir en una propuesta metodológica que permita mejorar la gestión del capital de trabajo?*

El análisis de datos, como proyecciones mediante métodos estadísticos que permita ver el comportamiento del manejo de efectivo. Esto permitiría que las empresas pudieran determinar de mejor forma sus políticas de créditos y cobranza para salvaguardar la liquidez y contar con los flujos necesarios para el pago de obligaciones.

8. *¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de la empresa?*

No se debe esperar tener problema para accionar, por lo cual se debe considerar diversas fuentes de financiamiento. Esto se debe a que las empresas conforme a su crecimiento requerirán capital de trabajo para aumentar su rentabilidad.

## **Apéndice H**

### ***Entrevista Aplicada a Expertos Financieros***

Empresa: Seguros Equinoccial

Entrevistado: Patricio Parreño

Cargo: Director Nacional de Fuerza de Ventas

Años de experiencia: 20 años de experiencia en el área comercial y financiero

Instrucción: Maestría

1. *¿Qué entiende por capital de trabajo?*

El capital de trabajo es la capacidad que tiene las empresas para cubrir su deuda a corto plazo, para mantener la empresa a flote. Esto permite también continuar con las operaciones del negocio y sostenerse en el tiempo.

2. *¿Qué opina sobre la gestión del capital de trabajo de las empresas Guayaquileña?*

En las empresas pequeñas o emprendimientos es donde se presenta mayor problema en la gestión de capital de trabajo, por falta de conocimiento sobre cómo gestionar el capital de trabajo. Esto ocasiona que una mala gestión de dicho capital afecta en la sostenibilidad. Esto no ocurre en las empresas grandes y medianas que posee mejor administración de esta.

3. *¿Cuáles son los aspectos que afectan a la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

En este caso, es la falta de fuentes de financiamiento para los negocios pequeños. Otro aspecto, es la falta de conocimiento sobre la manera de administrar los flujos de manera correcta en la empresa.

4. *¿Cómo se debe evaluar la gestión de capital de trabajo de las empresas Guayaquileñas?*

En este caso se puede aplicar herramientas como indicadores financieros o de gestión que permitan determinar la situación de la empresa con el propósito de tomar decisiones y acciones asertivas para mejora del capital de trabajo.

5. *¿De qué manera se puede mejorar la gestión de capital de trabajo?*

Se debe tener el conocimiento apropiado sobre el manejo del capital de trabajo. Es importante la contratación de personal con competencia necesaria para dicha actividad.

6. *¿Qué controles se pueden adoptar para asegurar una efectiva gestión del capital de trabajo?*

En este caso se puede adoptar como control: (a) indicadores financieros, (b) contar con personal que permita mantener información financiera oportuna para toma de decisiones, (c) planificación de ingresos y egresos, (d) ajuste en las políticas de créditos y cobranza, (e) políticas de pagos a proveedores.

7. *¿Qué elemento considera importante incluir en una propuesta metodológica que permita mejorar la gestión del capital de trabajo?*

La propuesta puede realizarse por etapas, empezando con el diagnóstico del capital de trabajo, continuar con la evaluación de dichos resultados y terminar con la aplicación de planes de acción.

8. *¿Qué otra cosa considera importante mencionar sobre la gestión de capital de la empresa?*

Es importante contar con conocimientos necesarios para gestionar el capital de trabajo.

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Alvarado Vera, Denisse Solange** con C.C: #0941656878 y **Solano Anchundia, Ashley Paulette** con C.C: #0924400955 autoras del trabajo de titulación: **Propuesta metodológica para optimización de capital de trabajo mediante técnicas contables en empresas del sector comercial de equipamiento gastronómicos en Guayaquil** previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 3 de septiembre del 2024

f. Denisse Alvarado Vera  
Alvarado Vera, Denisse Solange  
C.C:0941656878

f. Ashley Solano A.  
Solano Anchundia, Ashley Paulette  
C.C:0924400955

## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Propuesta metodológica para optimización de capital de trabajo mediante técnicas contables en empresas del sector comercial de equipamiento gastronómicos en Guayaquil		
<b>AUTOR(ES)</b>	Alvarado Vera, Denisse Solange Solano Anchundia, Ashley Paulette		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Eco. Baño Hifong, María Mercedes PhD.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Economía y Empresa		
<b>CARRERA:</b>	Contabilidad y Auditoría		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Licenciado en Contabilidad y Auditoría		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	03 de septiembre del 2024	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	112
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Contabilidad, Finanzas, Auditoría		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Capital, Cartera, Inventario, Obligaciones, Indicadores,		

#### RESUMEN/ABSTRACT

La administración del capital de trabajo proporciona un margen de seguridad, para las empresas que tiene la capacidad de autogenerar recursos económicos para el financiamiento de sus operaciones, sin caer en problemas financieros y, en consecuencia, evitar la necesidad de financiamiento externo. Sin embargo, las PYMES del sector comercializador de equipamientos gastronómicos en Guayaquil, presentan diversos desafíos en su capital de trabajo (CT) relacionado con la capacidad de generación de recursos económicos para autofinanciar dicho capital, en la búsqueda de financiamiento externo, entre otras. Por consiguiente, mediante el uso del plan metodológico se pudo determinar que el capital de trabajo de las empresas objeto de estudio, es vulnerable a diversos desafíos, tales como: (a) la cobranza, por problema de recuperación de cartera y el aumento de la morosidad, (b) administración del inventario, al tener una lenta rotación, lo cual genera la presencia de obsolescencia, (c) fluctuaciones en la venta, lo cual depende de las temporadas incidiendo en la disponibilidad de recursos líquidos para el cumplimiento de obligaciones, y (d) sobreendeudamiento. Por tanto, se propuso como solución en un modelo de gestión que considera diversas buenas prácticas contables, tales como: (a) revisión analítica de los saldos de estados financieros, y (b) análisis mediante indicadores financieros. De la misma manera, del diagnóstico de la competitividad del sector como: (a) análisis de competitividad considerando el diamante de Porter y (b) análisis de la matriz FODA, para aprovechar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Esto para contribuir con el desarrollo de estrategias que permita la optimización del capital de trabajo

<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> 0968101774 0967626324	<b>E-mail:</b> denisita-96@hotmail.com ashley_solano2001@hotmail.com
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):</b>	<b>Nombre:</b> Bernabé Argandoña, Lorena Carolina	
	<b>Teléfono:</b> +593-4- 3804600 ext.1635	
	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec">lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec</a>	

#### SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>	
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>	