



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**El capital de trabajo como factor de Rentabilidad de la empresa
comercializadora de cacao Henry Sarmiento**

**SALINAS PACHECO ADRIAN STEVEN
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**OJEDA LARA JANDRY PATRICIO
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**El capital de trabajo como factor de Rentabilidad de la empresa
comercializadora de cacao Henry Sarmiento**

**SALINAS PACHECO ADRIAN STEVEN
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**OJEDA LARA JANDRY PATRICIO
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE CASOS

**El capital de trabajo como factor de Rentabilidad de la empresa
comercializadora de cacao Henry Sarmiento**

**SALINAS PACHECO ADRIAN STEVEN
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**OJEDA LARA JANDRY PATRICIO
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

RAMON GUANUCHE RONALD EUGENIO

**MACHALA
2022**

El capital de trabajo como factor de rentabilidad de la empresa comercializadora de cacao Henry Sarmiento

por Adrian Steven Salinas Pacheco

Fecha de entrega: 03-oct-2022 01:52p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1896609086

Nombre del archivo: dad_de_la_empresa_comercializadora_de_cacao_Henry_Sarmiento.docx (827.95K)

Total de palabras: 24038

Total de caracteres: 132378

El capital de trabajo como factor de rentabilidad de la empresa comercializadora de cacao Henry Sarmiento

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

7%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad Técnica de Machala Trabajo del estudiante	1%
3	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.espe.edu.ec Fuente de Internet	1%
5	repositorio.upse.edu.ec Fuente de Internet	<1%
6	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.utmachala.edu.ec Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	<1%
9	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Los que suscriben, SALINAS PACHECO ADRIAN STEVEN y OJEDA LARA JANDRY PATRICIO, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado El capital de trabajo como factor de Rentabilidad de la empresa comercializadora de cacao Henry Sarmiento, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



SALINAS PACHECO ADRIAN STEVEN

0750905382



OJEDA LARA JANDRY PATRICIO

0706012580

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada con mucho amor y cariño.

Especialmente a mis padres Polivio y Jacqueline por su comprensión y ayuda en momentos malos y menos malos. Me han enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi empeño, y todo ello con una gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio. A mi querida abuela Antonieta que en paz descansa, sus enseñanzas y sabios consejos me permitieron obtener la determinación que necesitaba para culminar mi carrera.

A mis hermanos Kelvin y Alexis por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A toda mi familia porque con sus consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas. Finalmente quiero dedicar esta tesis a mis amigos por su apoyo en ciertos tramos de mi vida, por brindarme una mano en momentos difíciles, gracias colegas.

Jandry Patricio Ojeda Lara

La presente investigación va dedicada a mis padres por todo el apoyo que me han brindado en el transcurso de mi formación profesional. A mi hermana Amy por el apoyo incondicional tanto en el área académica como personal. A los docentes que compartieron sus conocimientos demostrando su pasión por la enseñanza. Finalmente, a mis compañeros que nunca reflejaron recelo en explicar temas dificultosos.

Adrian Steven Salinas Pacheco

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Mi profundo agradecimiento por los consejos recibidos a lo largo de los últimos años por los docentes de la carrera, que de una manera u otra han aportado su granito de arena a mi formación.

De igual manera expresar mi más grande y sincero agradecimiento al Ing. Ronald Ramón, principal colaborador durante todo este proceso, quien con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

Y, por último, pero no menos importante, agradecer a mi compañero de trabajo, Lic. Adrian Salinas, para mí es el mejor compañero que se puede tener. El ambiente de trabajo creado es simplemente perfecto, y su motivación y optimismo me han ayudado en momentos muy críticos de la Tesis. Lo considero como uno de mis grandes amigos y estoy orgulloso de poder haber terminado esta etapa como todos unos colegas.

Para ellos, muchas gracias por todo.

Jandry Patricio Ojeda Lara

Quiero agradecer a Dios por bendecir a mi familia de salud y por siempre estar presente en mis logros.

Agradecer a mis padres por criarme con mucho amor educarme con buenos modales y por realizar el mejor esfuerzo posible para que nunca me falte nada. Por brindarme sabiduría y consejos ante situaciones difíciles.

Además, agradecer al Ing. Ronald Ramón, tutor de nuestro trabajo de titulación, quien nos apoyó a través de una excelente gestión en terminar la investigación. Además, quisiera agradecer a los docentes por sus retroalimentaciones y conocimientos que me han brindado en el transcurso de la carrera.

Finalmente, quisiera expresar mi agradecimiento a mi compañero Lic. Jandry Ojeda por todo el apoyo en la elaboración del trabajo de titulación. Considero que es uno de las grandes amistades que me ha dejado la Universidad Técnica de Machala lo cual aspiró ser su compañero una vez más en el ámbito laboral.

Adrian Steven Salinas Pacheco

RESUMEN

El capital de trabajo es uno de los rubros más importantes dentro de una empresa, puesto que disminuye los riesgos de las empresas ante el incumplimiento de sus obligaciones. El propósito del presente análisis de caso es evaluar la gestión del capital de trabajo mediante la revisión de fuentes bibliográficas con el fin de mejorar la rentabilidad en la empresa comercializadora de cacao Henry Sarmiento. La investigación se basó en la recolección de datos a través del enfoque cuantitativo con metodología descriptiva deductiva. Los resultados del estudio reflejan un buen manejo del capital de trabajo a través de la aplicación de estrategias y controles, sin embargo, existe un excedente de efectivo que puede ser invertido de mejor manera. Se concluye que los conocimientos por parte del propietario han permitido incrementar el nivel competitivo en el mercado, no obstante, la falta de un plan de inversión ha restringido su crecimiento empresarial.

Palabras Claves: Capital de trabajo, Liquidez, Rentabilidad.

ABSTRACT

Working capital is one of the most important items within a company since it reduces the risks of companies in the event of non-compliance with their obligations. The purpose of this case analysis is to evaluate the administration of working capital by reviewing bibliographic sources in order to improve profitability in the cocoa trading company Henry Sarmiento. The research was based on data collection through the quantitative approach with descriptive-deductive methodology. The results of the study reflect a good management of working capital through the application of strategies and controls, however, there is a surplus of cash that can be better invested. It is concluded that the knowledge from the owner has allowed to increase the competitive level of the company in the market, however, the lack of an investment plan has restricted its business growth.

Palabras Claves: Working Capital, Liquidity, Profitability.

INDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	1
AGRADECIMIENTO	2
RESUMEN	3
ABSTRACT	3
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO.....	10
1.1. Definición y contextualización del objeto de estudio	10
1.1.1. Tema de investigación	10
1.1.2. Objeto de estudio	10
1.1.3. Contextualización del objeto de estudio	10
1.2. Hechos de interés	14
1.3. Objetivos de la investigación	18
CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA- EPISTEMOLÓGICA DEL	
ESTUDIO	19
2.1. Descripción del enfoque epistemológico de referencia.....	19
2.1.1. Origen del Capital de Trabajo	19
2.2. Bases teóricas de la investigación	20
2.2.1 Capital de trabajo.....	20
2.2.1.1 Activo Corriente.....	20
2.2.1.2 Pasivo Corriente.....	25
2.2.2 Rentabilidad.....	27
2.2.2.1 Inversión	28
2.2.2.2 Ganancia	30
CAPÍTULO III PROCESO METODOLÓGICO.....	35
3.1. Diseño o tradición de investigación seleccionada.....	35
3.1.1. Enfoque.....	35
3.1.2. Modalidad básica de la investigación.....	35
3.1.2.1. Investigación bibliográfica.....	35
3.1.3. Tipos de investigación	35
3.1.3.1. Investigación descriptiva	35
3.1.3.2. Método deductivo	35
3.1.4. Técnicas de investigación.....	35
3.1.5. Muestreo	36

3.1.6. Instrumentos	36
3.1.7. Cuadro metodológico de la investigación	36
3.2. Proceso de recolección de datos.....	39
3.3. Sistema de Categorización en el análisis de los datos.....	40
3.3.1. Aplicación de instrumentos	40
3.3.2. Análisis de estados financieros.....	70
CAPÍTULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	76
4.1. Descripción y Argumentación Teórica de los Resultados	76
4.1.1. Desarrollo de Propuesta.....	77
4.1.1.1. Nombre de la propuesta	77
4.1.2. Antecedentes de la propuesta	77
4.1.3. Objetivo de la propuesta	77
4.1.4. Políticas de Capital de Trabajo.....	77
4.1.5. Procedimientos de gestión de capital de trabajo.....	78
4.1.6. Rentabilización del capital de trabajo.....	79
4.1.6.1. Estado de Resultados Proyectado	81
4.1.6.2. Detalle de los cambios en el Estado de Resultado.....	82
4.1.6.3. Publicidad	82
4.1.6.4. Estado de Situación Financiera Proyectado.....	83
CONCLUSIONES	85
RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFÍA	87
ANEXOS.....	96
ANEXO 1: Evidencias Fotográficas	96
ANEXO 2: Modelo de Encuestas.....	97

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Metodología de la investigación	36
Tabla 2. Matriz de consistencia-operacionalización de variables.....	37
Tabla 3. Efectivo en la comercializadora de Cacao H.S	40
Tabla 4. Cuentas por cobrar en la comercializadora de cacao H.S	41
Tabla 5. Inventario en la comercializadora de cacao H.S	42
Tabla 6. Cuentas por pagar en la comercializadora de cacao H.S	43
Tabla 7. Otras cuentas por pagar en la comercializadora de cacao H.S	44
Tabla 8. ROE en la comercializadora de cacao H.S	45
Tabla 9. ROA en la comercializadora de cacao H.S	46
Tabla 10. Margen bruto en la comercializadora de cacao H.S	47
Tabla 11. Margen operacional en la comercializadora de cacao H.S	48
Tabla 12. Margen neto en la comercializadora de cacao H.S	49
Tabla 13. Efectivo en las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje.	50
Tabla 14. Cuentas por cobrar en las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje.	52
Tabla 15. Inventario en las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje	54
Tabla 16. Cuentas por Pagar en las comercializadoras del cantón Pasaje	56
Tabla 17. Otras Cuentas por Pagar en las comercializadoras del cantón Pasaje	58
Tabla 18. ROE en las comercializadoras del cantón Pasaje	60
Tabla 19. ROA en las comercializadoras del cantón Pasaje	62
Tabla 20. Margen bruto en las comercializadoras del cantón Pasaje	64
Tabla 21. Margen operacional en las comercializadoras del cantón Pasaje	66
Tabla 22. Margen Neto en las comercializadoras del cantón Pasaje	68
Tabla 23. Grado de representatividad porcentual de los activos corrientes.....	80
Tabla 24. Proyección de ventas	82
Tabla 25. Comparación de indicadores de liquidez	84
Tabla 26. Comparación de indicadores de rentabilidad.....	84

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Efectivo.....	51
Gráfico 2. Cuentas por cobrar.....	53
Gráfico 3. Inventario.....	55
Gráfico 4. Cuentas por Pagar.....	57
Gráfico 5. Otras cuentas por Pagar.....	59
Gráfico 6. ROE.....	61
Gráfico 7. ROA.....	63
Gráfico 8. Margen Bruto.....	65
Gráfico 9. Margen Operacional.....	67
Gráfico 10. Margen Neto.....	69

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, dentro del contexto empresarial, la administración financiera ocupa un rol fundamental en el crecimiento de las empresas a través de una correcta planificación, organización y control de los recursos disponibles. El capital de trabajo es un elemento importante en la gestión financiera, puesto que este mismo es el principal causante en determinar el manejo adecuado de los recursos y deudas circulantes, dando lugar a un nivel aceptable de los mismos. En otras palabras, el capital de trabajo no es nada más que la diferencia entre los activos y pasivos circulantes.

En las actividades operativas de las compañías correspondientes al corto plazo es indispensable el capital de trabajo debido a que existe una necesidad de gestionar bien sus componentes, tales como el efectivo, las cuentas por cobrar e inventarios, teniendo en cuenta los riesgos de liquidez y tratar de disminuirlos para evitar alguna insolvencia en la empresa.

Arreiza y Gavidia (2020) manifiestan que una deficiente gestión de capital de trabajo afecta el sostenimiento de las operaciones incurridas a diario, disminuyendo los niveles de rentabilidad y liquidez, ocasionando una situación desfavorable porque se pone en riesgo la permanencia de la empresa en el mercado dando como resultado un inadecuado desarrollo empresarial.

Cuando el resultado del capital de trabajo es negativo, da a entender que no se dispone de un nivel óptimo de efectivo para el financiamiento de todas las actividades que ocurren en el día a día de las empresas, cuando las fuentes de financiamiento externo disminuyen comúnmente las compañías recurren a disminuir los gastos, sin embargo, lo suelen realizar sin analizar las ventajas y desventajas que pueden causar estas decisiones a corto y mediano plazo (Vera Saca et al., 2020).

Por otro lado, un resultado positivo demuestra que la empresa tiene la suficiente capacidad para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, no obstante, un nivel excesivo de capital da a notar que hay recursos que no son utilizados para maximizar las utilidades, por esta razón las ganancias no incrementan afectando la evolución económica de la empresa.

Ante lo expuesto anteriormente, el presente estudio de caso busca analizar el capital de trabajo de la comercializadora de cacao Henry Sarmiento, aplicando el método descriptivo en la cual se acudió a la empresa, realizando las respectivas encuestas a los trabajadores para obtener información relevante acerca de los inconvenientes que se presentan. De la misma manera, se optó por utilizar el enfoque cuantitativo con el fin de cuantificar los resultados.

Los resultados encontrados mantuvieron una tendencia positiva a razón de las estrategias que emplea el propietario como también conocimientos que posee del capital de trabajo. La empresa no sufre de problemas de capital de trabajo puesto que mantiene un cliente fijo,

dispone de una rotación de mercadería veloz y realiza tanto los cobros como pagos a contado generando un flujo de efectivo excelente para cubrir con sus obligaciones.

Por otro lado, se identifica que la empresa posee un monto en exceso de capital de trabajo lo que restringe su crecimiento empresarial puesto que no está rentabilizando sus recursos de la mejor manera. Ante esta situación, se planteó una propuesta de rentabilización de los elementos que conforman el capital de trabajo con el fin de solidificar su posicionamiento dentro del mercado.

El presente análisis de casos permitirá determinar las falencias encontradas en la gestión de capital de trabajo de la empresa mediante la precisión de las principales causas. Con la finalidad de facilitar la comprensión del tema de investigación, la estructura del se presenta mediante cuatro capítulos:

Capítulo I, hace referencia a la contextualización, causas, efectos, problema central, hechos de interés, el objetivo general y específico, enfocándose en la gestión del capital de trabajo.

Capítulo II, se detalla el paradigma de la investigación, contextualización de la fundamentación teórica mediante el uso de información relevante de fuentes bibliográficas relacionadas con nuestro tema de investigación, lo cual incluye una descripción del objeto de estudio desde su origen hasta la actualidad.

Capítulo III, se expone el proceso metodológico a seguir, lo cual es de manera descriptiva, cualitativa en donde nos permitirá conocer el problema de la empresa, por medio de la recopilación de datos relevantes en la investigación.

Capítulo IV, comprende los resultados de la investigación, su descripción y argumentación frente a las bases teóricas, las conclusiones y recomendaciones con base a los aspectos relevantes encontrados.

CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1. Definición y contextualización del objeto de estudio

1.1.1. Tema de investigación

El capital de trabajo como factor de rentabilidad de la empresa comercializadora de cacao Henry Sarmiento.

1.1.2. Objeto de estudio

La presente investigación se enfoca en el impacto que tiene la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de la comercializadora de cacao Henry Sarmiento. Para ello es necesario revisar los conceptos principios de la gestión financiera. (Sanchez, 2016) manifiesta que el capital de trabajo es la cantidad de dinero necesario para financiar sus operaciones a diario, es decir, la disposición de los recursos a corto plazo de rápida liquidez para cumplir con su ciclo operativo. Según Gitman y Zutter (2013) mencionan que la administración de capital de trabajo es gestionar las cuentas de los activos y pasivos a corto plazo para alcanzar una armonía entre la rentabilidad y el riesgo con la finalidad de invertir los recursos aumentando el valor de la compañía.

1.1.3. Contextualización del objeto de estudio

Contexto Macro

A partir de la globalización a finales de los años 90, surgieron cambios drásticos y uno de estos fue la adaptación de las compañías a nuevos modelos de negocios, programas de inversión y tecnología. Sin embargo, en los últimos 20 años la economía no ha tenido la aceleración suficiente para generar margen en las ganancias, debido a esto algunas compañías se ajustaron apropiadamente en sus costos de producción para mantenerse en el mercado y no generar pérdidas.

Ante lo mencionado anteriormente, la economía empresarial requiere de un cambio continuo en la materia financiera, dicho de esta forma es cuando surge la importancia de la administración financiera por parte de las compañías. De acuerdo a Cabrera Bravo et al. (2017) indican que si una compañía tiene como meta cumplir sus objetivos y si estos son a largo plazo, pues deben optar por un cambio en su modelo financiero adecuado, analizando todos los riesgos posibles y los beneficios que se puede conseguir, en la mayoría de los casos este cambio suele ser radical.

Cornejo y Sánchez (2021) indican que en el año 2019 la economía global tuvo un aumento del 3,3%, porcentaje menor comparado al 3,5% del 2015. Situándonos en el año 2021, específicamente en el primer trimestre, teniendo en cuenta al COVID-19 como actor principal

en la economía, hubo un incremento del 18,23%, porcentaje mayor que del 2020, con un 6,8%. Esto se debe a que tanto gobiernos como empresas optaron por estrategias eficientes en las gestiones financieras, generando un desarrollo empresarial a corto plazo, permitiendo que la economía mejore considerablemente. En América Latina se formaron estrategias junto con metodologías del Banco Interamericano de Desarrollo con el fin de fortalecer la administración de recursos financieros.

Como se ha expuesto anteriormente, todas las empresas demandan una necesidad de llevar a cabo una eficiente administración financiera, por esta razón el capital de trabajo es lo más primordial en las empresas.

González y Intriago Mora (2018) aduce que la importancia del capital de trabajo neto surge ante la necesidad de elevar la eficiencia de la producción, perfeccionando el uso de los costos a través de un buen manejo de las situaciones relacionadas con la morosidad, tales como el incremento de los plazos de cobro y el postergamiento de los pagos.

Una correcta gestión de capital de trabajo debe centrarse en los siguientes aspectos:

- Disponer de un nivel adecuado de efectivo para cubrir los costos y gastos generados en los procesos productivos y venta de los productos o servicios prestados.
- Mantener una inversión apropiada en las cuentas por cobrar e inventarios
- Conservar un financiamiento oportuno para las necesidades de los ciclos operativos y financieros corrientes.

Contexto Meso

En Ecuador la necesidad de las empresas en financiar sus capitales de trabajo es preocupantemente elevada. Cabe mencionar que la situación actual no es la misma debido a la pandemia del COVID-19, por lo que afectó las ventas y por ende disminuye la capacidad de financiamiento ocasionando una deficiente operatividad, además se generó muchas pérdidas por las disposiciones sanitarias del gobierno. A continuación, se detallará la situación actual de las empresas a nivel nacional clasificadas por actividad.

Empresas comerciales: De acuerdo a la información presentada por el Banco Central del Ecuador (2020) en el reporte del trimestre IV, el 76% de las empresas comerciales solicitan un crédito por problemas de financiar su capital de trabajo. El 30% de las empresas comerciales que solicitan crédito presentan dificultades para cancelar. Además, la mayor dificultad para las microempresas y pymes comerciales se presenta en las ventas, ya que no son suficientes para cubrir los créditos, mientras que las grandes empresas presentan dificultades en las cobranzas y en cubrir los créditos.

Empresas industriales: Con base a los datos expuestos por el Banco Central del Ecuador (BCE) en el reporte del último trimestre del 2020 el 56% de las empresas industriales solicitan crédito con la finalidad de financiar su capital de trabajo. Al igual que las comerciales, el 30% de las empresas industriales presentan complicaciones para cancelar su deuda a razón de bajos niveles de ventas, conllevando a no cubrir los pagos de los créditos.

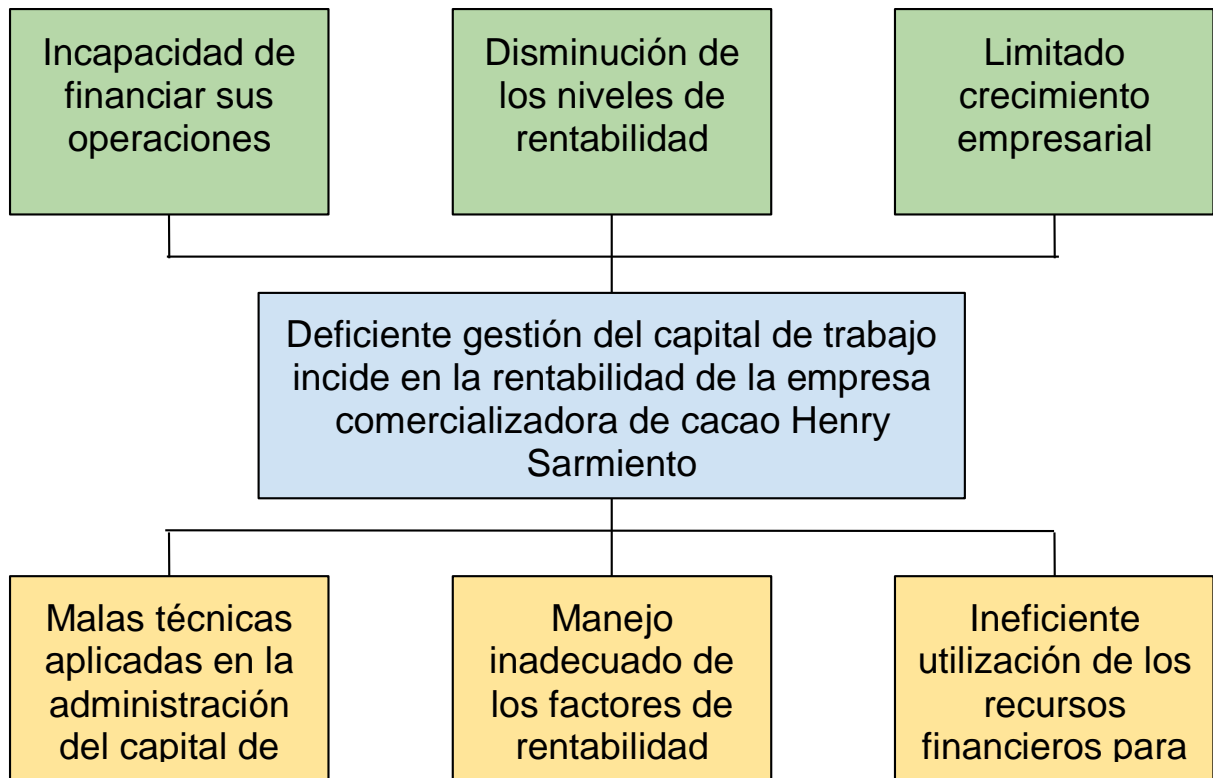
Empresas de construcción: En función a la información expuesta por el Banco Central del Ecuador (2020) en el reporte del cuarto trimestre, el 72% de las empresas de construcción solicitan crédito con el objetivo de solventar el problema de financiar su capital de trabajo. Cabe destacar que el 26% de las empresas de construcción presentan problemas para cancelar su deuda. Para las empresas micro y pymes, la razón por estas dificultades es el bajo nivel de ventas con relación a las deudas. Al contrario de las grandes empresas que presentan dificultades en recuperar las cuentas por cobrar de manera adecuada.

Empresas de servicios: A partir de los datos expuestos por el Banco Central del Ecuador (2020) en el reporte del último trimestre el 56% de las empresas de servicios utilizan el crédito para financiar su capital de trabajo. El 39% de las empresas de servicios presentan complicaciones para cubrir con sus cuotas del crédito. En el caso de las empresas micro y pymes, estas dificultades surgen a raíz de los bajos niveles de ventas, sin embargo, para las grandes empresas sus dificultades radican en las cobranzas hacia sus clientes.

Contexto Micro

La comercializadora de cacao Henry Sarmiento se dedica a la compra y venta de cacao ubicada en la ciudad de Pasaje, en la provincia de El Oro. Cabe mencionar que la mayoría del cacao comprado es en baba, por lo que deben secar y fermentar por aproximadamente una semana para luego venderlo. Actualmente, cuenta con dos secretarías y dos obreros, los cuales trabajan en un horario definido y el contador cuando amerite las circunstancias. El administrador de la empresa es el Sr. Henry Sarmiento (propietario).

De acuerdo a lo que nos manifestó el propietario de la comercializadora, no cuenta con controles sobre los recursos financieros. Al no disponer con los debidos controles tienden a carecer el efectivo necesario para pagar a sus proveedores conllevando a disconformidad. Esta situación afecta a la rentabilidad de la empresa, pues los proveedores al sentirse insatisfechos optan vender su cacao a otra comercializadora.



1.2. Hechos de interés

Con el motivo de profundizar el tema de investigación es fundamental referenciar trabajos investigativos como material de apoyo relacionado con el tema planteado, los mismos que se enfocan en dos variables, capital de trabajo y rentabilidad, las cuales se describen a continuación:

Basantes Brunes y Jácome Piñeiros (2016) con el tema de investigación “Incidencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas de los sectores comerciales e industriales en Ecuador”, la investigación tiene como objetivo general identificar el enlace entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (PYME) de los sectores comercial e industrial en Ecuador.

La naturaleza de su estudio es una presentación lógica hipotético-deductiva debido a que iniciaron planteando una hipótesis y verificando mediante la información de las empresas. Cabe mencionar que su metodología es cuantitativa, porque usaron información de los estados financieros del sistema empresarial con la finalidad de buscar y analizar concretamente las relaciones entre el ciclo de conversión de efectivo, la liquidez y las políticas existentes en asignación a los recursos del capital, todo esto llevado a cabo para encontrar que tan rentable ha sido la administración financiera en dichos sectores.

Los datos del objeto de su investigación fueron extraídos a través de la Superintendencia de Compañías y Seguros y su diseño de investigación es del tipo documental.

Las conclusiones de la investigación mencionan que la relación entre el capital de trabajo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas de los sectores comerciales e industriales en Ecuador si existe y tiene una importancia muy considerable o significativa, así mismo se logró establecer claramente la relación entre el ciclo de conversión del efectivo y la rentabilidad. Es de importancia mencionar que lo más importante de estos resultados es que el conocimiento del capital de trabajo y rentabilidad le ayuda a los empresarios a obtener una ventaja competitiva sobre las demás empresas, ya que podrán dirigir su toma de decisiones con base a la rentabilidad que se presente en las compañías.

Ante lo mencionado anteriormente definimos al capital de trabajo como causante principal para lograr una rentabilidad eficiente, manteniendo el uso adecuado de sus componentes, así mismo el saber cómo está la situación de liquidez ayudará a los gerentes a tomar decisiones acordes a la rentabilidad que se presente.

Tapia Muñoz et al. (2017) en su artículo de “El capital de trabajo eje fundamental para la estabilidad y desarrollo empresarial”, con el objetivo de hacer énfasis en la importancia del capital de trabajo como presupuesto primordial para las empresas. Para cumplir con este

objetivo de la investigación partieron con una metodología explicativa conceptualizando temas relevantes sobre la investigación tales como la contabilidad, capital de trabajo y el presupuesto, priorizaron estos temas porque mantienen una estructura acorde al tema propuesto de investigación.

Dentro de la discusión manifiestan que estructuraron una tabla porcentual, la cual ayudará al gerente o administrador en compañía con el respectivo contador de la empresa revisar los niveles de pago en efectivo. En su investigación mantuvieron conversaciones con los pequeños productores, que en su mayoría se dedican a la venta de cacao al contado, además indican que en la investigación del mercado se establece una alta competitividad en lo que respecta a la compra y venta de este producto.

Otro punto a tener en cuenta del artículo es el fundamento de cómo la mayoría de estas empresas consideran que el tener mucho efectivo en caja es desfavorable para el negocio, pues este efectivo debe invertirse en más materia prima o mano de obra, sin posibilidad de tener un efectivo ocioso.

En sus conclusiones lo más importante a considerar es que mencionan que el capital de trabajo depende de una buena gestión financiera y administrativa, los componentes del capital de trabajo son imprescindibles para lograr una eficiente gestión, por lo cual estos deben ser utilizados de la mejor manera con el objetivo de maximizar las riquezas de la empresa y evitar problemas de liquidez o solvencia. Así mismo, recomiendan un análisis mensual de los estados financieros con el propósito de conocer y analizar la liquidez y lograr que no se realicen inversiones innecesarias.

Ante lo mencionado anteriormente consideramos que este artículo tiene una estrecha relación con nuestra problemática, si bien ellos buscan dar hincapié a la importancia de un adecuado manejo del capital de trabajo, ambos tienen el objetivo de buscar una eficiente gestión financiera del capital de trabajo, además de que se basa en la actividad de cacao y la metodología expuesta es la explicativa la cual también utilizamos en nuestra investigación definiendo la contextualización y objeto de estudio y otros puntos importantes.

Ramos Mio (2019) en su tesis “Análisis del capital de trabajo en una empresa de servicios, Lima 2019, con el objetivo principal de analizar la gestión del capital de trabajo en una empresa de servicios. La investigación se basó en un enfoque cualitativo.

Para esto llevaron a cabo una metodología de tipo analítico e inductivo centrándose en un estudio individual, en este caso la empresa de servicios. Como técnica de recolección de datos aplicaron entrevistas, puesto que es un método cualitativo y ayuda para la obtención de datos relevantes o relevantes acerca de los usuarios y la situación de la empresa.

Para el método de análisis de datos optaron por realizarlo mediante triangulación, recopilando los datos más útiles que otros, teniendo en cuenta unas fuentes importantes o fidedignas para posteriormente analizar estos datos acordes a la necesidad de la investigación.

En los resultados obtenidos mencionan que la empresa no poseía un adecuado flujo de efectivo, lo cual les presentaba problemas para financiar los gastos que se les presentaba en las actividades de la empresa. Las políticas de la empresa no eran lo suficientemente eficientes para mantener una buena organización, lo cual se evidencia una mala estructura organizacional y por ende afectó al capital de trabajo. Así mismo, los objetivos de la empresa tienen que ser razonables, coherentes para que la inversión crezca y esta misma se recupere mediante la maximización de utilidades.

En las conclusiones indican que debido a la mala organización, la empresa no puede usar eficientemente los componentes del capital de trabajo, provocando que la calidad de su servicio disminuya considerablemente. Para que se obtengan los resultados deseados deben capacitar al personal porque hubo ineficiencias en los procesos, todo esto por una mala planificación. Además, la empresa no cuenta con una correcta gestión financiera causando problemas en el flujo de caja. Cabe destacar que hay un nivel de deuda preocupante debido a que la empresa se apalanca por los préstamos de sus socios para cubrir sus obligaciones y optan salir del endeudamiento con las ganancias de las ventas, causando que solo puedan cumplir con las deudas de sus socios dejando crecer las obligaciones con otros.

Los resultados y conclusiones fundamentan mucha nuestra investigación, puesto que se indica el problema del flujo de caja, las políticas deficientes y el endeudamiento, todo esto por una mala estructura organizacional que en otras palabras se refiere a una mala gestión financiera.

Aguirre Navarro (2019) con el tema de investigación “Análisis de los factores de la rentabilidad en las cajas municipales de ahorro y crédito-Huancayo y Arequipa período 2013-2017 según el modelo Dupont”, el objetivo principal de la investigación es determinar los factores de la rentabilidad en las cajas municipales de ahorro y crédito Huancayo y Arequipa según el modelo Dupont por medio de un análisis de la variación de utilidad neta, identificación de la rotación de activos y el análisis del comportamiento del multiplicador de capital.

Para llegar a los resultados optaron por utilizar la metodología científica, por lo que piensan seguir una secuencia de pasos racionales para brindar una solución y realizaron un procedimiento analítico con el fin de observar la índole y efectos del fenómeno. Además, emplearon técnicas cuantitativas por medio de encuestas con el fin de recolectar información relevante.

La investigación llegó a la conclusión que el factor de rentabilidad dominante para las cajas es el apalancamiento financiero de las cuales los pasivos representan el 70% de los activos, por lo que se deduce que recurren a instituciones para financiarse. Además, identifican una mayor margen de utilidad en la caja Huancayo, pero un deficiente uso de recursos en comparación a Arequipa. Adicionalmente, recomiendan aplicar el modelo Dupont constantemente, ya que permite realizar un análisis completo y con base a ello pueden examinar la situación financiera.

Los resultados son de mucha utilidad para nuestra investigación porque se puede notar la importancia del apalancamiento financiero dentro de la rentabilidad y su posible efecto en la capacidad que tiene la empresa para financiarse. Además. Recalca que una mayor margen de utilidad no siempre refleja una óptima utilización de recursos, por lo que es de suma importancia tomar en consideración esta conclusión al ejecutar nuestro análisis.

Benavides Becerra (2017) con el tema de investigación “Análisis de rentabilidad y generación de valor económico agregado EVA en las Industrias Manufactureras en la Región 7 (CIUU 101) del Ecuador 2010-2014”, la investigación tiene como objetivo diagnosticar la relación entre la creación de un valor económico agregado del sector industrial manufacturero y la rentabilidad de la región 7 del Ecuador. Para ello optaron por utilizar el método descriptivo-correlacional, iniciando con una encuesta a los jefes financieros, haciendo hincapié en las áreas de ventas, gestión de productos, cartera de clientes y proveedores.

Los resultados que refleja la investigación muestran una deficiente margen de utilidad en las empresas manufactureras por la alta competitividad del mercado. Los investigadores notan una despreocupación de la información contable, los cuales evidencian toma de decisiones erróneas y un mal manejo de los recursos financieros, ya que presentan dificultades en financiar sus capitales de trabajo. Recomendamos aplicar estrategias como la aplicación de indicadores financieros y económicos mediante la utilización del Valor Económico Agregado (EVA) en donde mide la utilidad de la empresa después de deducir el costo del capital invertido como una herramienta de valorización.

Ante las conclusiones se puede deducir la importancia de la información contable como un posible efecto en la deficiente margen de rentabilidad, debido a que toman decisiones erradas utilizando de una mala manera los recursos financieros, dando como resultado dificultades para financiar su capital de trabajo. Además, la investigación nos brinda una alternativa de medición de rentabilidad por medio de Valor Económico Agregado (EVA) la cual será de mucha utilidad para nuestra investigación.

Clavijo Ronquillo (2017) con la temática de investigación “Análisis de rentabilidad de las importaciones de la compañía Sumelec S.A.”, el objetivo general de la investigación es determinar las variables inherentes que afectan la rentabilidad de las importaciones de suministros eléctricos en la ciudad de Guayaquil del periodo 2010 al 2014 mediante el análisis de los procesos de importación. Además, tienen como finalidad crear estructuras, estrategias e implementación de un plan de acción para la reducción de costos.

Para alcanzar sus objetivos manejaron una investigación analítica-descriptiva y aplicada. Además, utilizaron el método deductivo para llegar a una conclusión particular partiendo de una general mediante la recolección de datos por medio del uso de encuestas.

Los resultados de la investigación reflejan una desconfianza por parte de los extranjeros en realizar una inversión en empresas nacionales, por lo que presentan un margen de rentabilidad deficiente, por lo que aplican estrategias como el recorte de personal o reducción del tiempo de trabajo. Para ello, la investigación recomienda efectuar una evaluación constante de su situación competitiva, por lo que podrán llegar a mercados poco explotados, elaborar un sistema de atención al público, conseguir productos alternativos de acuerdo a las preferencias del consumidor y así fortalecer la situación financiera de la empresa.

Esta información nos sirve como base para establecer las posibles causas y efectos de una deficiente rentabilidad. La investigación expone como causa la desconfianza de los extranjeros para proceder a realizar una inversión nacional, por lo que se puede relacionar a la abstención de los socios en invertir más dinero en la empresa en situaciones que lo amerite.

1.3. Objetivos de la investigación

Objetivo General:

Analizar la administración del capital de trabajo, con base en lo que exponen los principios de gestión financiera, con el fin de mejorar la rentabilidad de la empresa comercializadora de cacao Henry Sarmiento.

Objetivos específicos:

- Describir la gestión del capital de trabajo de la empresa comercializadora de cacao Henry Sarmiento
- Evaluar los factores de rentabilidad en la empresa comercializadora de cacao Henry Sarmiento
- Caracterizar la administración del capital de trabajo y su aporte a la rentabilidad de la empresa Comercializadora de Cacao Henry Sarmiento

CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA- EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO

2.1. Descripción del enfoque epistemológico de referencia

Cualquier suceso o evento de la realidad debe analizarse con su respectiva conceptualización, el investigador no realiza el planteamiento de estos hechos en el vacío, se fundamenta con ideas o bases ya establecidas, las cuales pueden ser referencias teóricas y conceptuales.

El paradigma busca dar solución a los problemas de investigación, permite el desarrollo de las técnicas y métodos para encontrar estas soluciones, enmarcando como es la realidad de forma razonable; es decir; sirve como guía para entender mejor los fenómenos de la realidad (Beltrán y Ortiz Bernal, 2020).

Con base a lo mencionado anteriormente, es importante mencionar que el presente trabajo de investigación se basa en el paradigma positivista de Augusto Comte. Beltran y Ortiz (2020) mencionan que este paradigma forma parte de la teoría positivista, cuya finalidad es de llegar a verdades completamente autoritarias en las que el investigador irá midiendo los problemas que se vayan presentando y así mismo surja una relación con el objeto de estudio.

Este paradigma se divide en dos supuestos, el primero es el sujeto completamente neutral y el otro es la realidad absoluta enmarcada a través de las investigaciones propuestas y realizadas.

2.1.1. Origen del Capital de Trabajo

García Aguilar et al. (2017) manifiestan que el término “capital” surge a raíz del tradicional pacotillero estadounidense, relacionado con un vendedor itinerante de casa en casa, que se desplazaba entre los pueblos. Embarcaba a su carreta una abundancia de bienes y recorría por las calles para comercializarlos, la mercadería era reconocida como capital de trabajo, ya que se convertía en ganancias. Se consideraba a su carro y caballo como activos a largo plazo, afianzados con dinero propio y de préstamos para la adquisición de mercadería. Estas deudas conforman sus pasivos corrientes que deben ser pagados al finalizar cada viaje para mantener una buena reputación y obtener otro préstamo.

Cabe mencionar que existe otra teoría del origen del capital de trabajo basándose en la necesidad de generar flujos en la caja de la empresa. No hay un claro origen del capital de trabajo, debido a que dentro del contexto empresarial siempre ha sido necesario el manejo de los recursos financieros para cubrir las obligaciones y los costos de la mercadería. En la actualidad el estudio es más elaborado a razón que se cuenta con fórmulas para determinar el nivel del capital de trabajo, pero esto no significa que la aplicación sea reciente sino más bien ha estado presente desde los primeros negocios.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Capital de trabajo

Duque Espinoza et al. (2019) alegan que el capital de trabajo otorga a las empresas los recursos necesarios para continuar con regularidad sus operaciones de forma constante a través de inversiones corrientes, mientras que García Aguilar et al. (2017) argumentan que el capital de trabajo es la inversión en los recursos corrientes o de corto plazo con la finalidad de conseguir una empresa en marcha.

Con base a las definiciones expuestas por los autores, el capital de trabajo o fondo de maniobra se define como la capacidad que tiene la empresa para operar a través de la aplicación de los recursos necesarios para producir los bienes o servicios. En otras palabras, el capital de trabajo es fundamental para mantener suficientes recursos para la operación de la empresa a través de la aplicación de estrategias para alargar los pagos y reducir los plazos de cobro.

2.2.1.1 Activo Corriente

El activo corriente se compone de cuentas tales como el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, lo cual lo hace pieza fundamental en los estados financieros, representando la liquidez (Ortega Marqués & Padilla Domínguez, 2017). Desde otra perspectiva, la autora Espinoza (2020) nos menciona que cuando el activo corriente incrementa no significa que las ventas crecerán de igual manera; sin embargo, manejar bien el capital de trabajo ayudará a la empresa a tener una mejor rentabilidad.

De acuerdo a lo mencionado por los autores, concordamos en que el activo corriente representa la liquidez a corto plazo, siendo este mismo indispensable en las operaciones diarias dentro de rubros como caja, banco, y aunque se disponga de una elevada cantidad de activo corriente no significa que el impacto en la rentabilidad será lo mismo, puesto que se requiere de estrategias y políticas que ayuden a obtener el máximo beneficio de estos activos.

2.2.1.1.1 Efectivo

Según los autores Iza y Erazo (2021) indican que el efectivo se caracteriza por asegurar la operación empresarial porque su conversión es de manera inmediata sin deteriorar su valor dentro del mercado. Por otro lado, los autores Fuentes y Chapis (2018) manifiesta que el efectivo es un recurso de intercambio, es el elemento más líquido de cualquier entidad, así mismo establece una base para medir y contabilizar las demás partidas, dicho en otro sentido lo indica como el dinero que se tiene a disposición frente a las obligaciones inmediatas.

En otras palabras, el efectivo es el recurso de conversión inmediata a valor monetario que sirve para solventar todas las obligaciones pendientes lo cual lo convierte en un elemento principal dentro de la gestión empresarial porque permite satisfacer las necesidades de la empresa por la cual debe ser controlado de manera continua con el fin de disponer con la cantidad necesaria para operar.

2.2.1.1.1.1 Caja

La cuenta caja forma parte del Efectivo y es parte vital en la liquidez de una empresa. De acuerdo a Fonseca Rodríguez et al. (2017a) menciona que esta cuenta registra y controla detalladamente las entradas y salidas del efectivo. La cuenta caja tiene la función de recibir todos los cobros que realiza la entidad, por lo que es de suma importancia disponer de un control para no encontrarse ante situaciones de pérdidas.

De acuerdo a la definición del autor se puede definir qué caja es el fondo que recibe el efectivo efectuado a través de cobros y que se representa de manera física dentro de la empresa. En términos generales, el efectivo de la caja cubre las funciones de efectuación de cobros, pagos y manejos de los fondos de la compañía, además se registran movimientos financieros los cuales no se registran en los Bancos.

2.2.1.1.1.2 Banco

De acuerdo a Salazar Gutiérrez y Ponce Vega (2019) el banco es la cuenta que registra todas las operaciones realizadas en la cuenta bancaria de la entidad. Dichas transacciones pueden ser cobros a los clientes, pagos a los proveedores, entre otros. Además, es de suma importancia efectuar controles tales como conciliaciones bancarias, de modo que permita verificar el saldo real encontrando falencias en registros.

En otras palabras, es una cuenta contable que refleja las transacciones hechas en las cuentas bancarias. Cumple el mismo rol que caja, con la diferencia que el efectivo no se encuentra físicamente en la empresa, sino más bien en las entidades bancarias. Es recomendable disponer con políticas de control que permitan inspeccionar las distintas transacciones que se ejecutan dentro del banco puesto a que puede dar lugar a una serie de confusiones que afectan la rentabilidad.

2.2.1.1.1.3 Inversiones inmediatas

Socorro y Seijo (2016) manifiestan que una inversión inmediata es la asignación de recursos para obtener utilidades o ganancias de forma rápida, estos beneficios económicos se reflejarán a corto plazo. Un buen control de las inversiones inmediatas permite a la empresa generar recursos para mejorar la productividad de su empresa. Es de suma importancia administrar los recursos puesto que es importante que la empresa mantenga un buen nivel de los mismos para operar.

Con base a lo expuesto por el autor, se puede definir a las inversiones inmediatas como una retribución de recursos a través de un cierto monto de inversión con el objetivo de conseguir un ingreso a corto plazo. Es de suma importancia mencionar que estas inversiones son de carácter financiero, es decir, solo pueden ser efectuadas a través de los activos financieros como son los dividendos e intereses a corto plazo.

2.2.1.1.2 Cuentas por cobrar

Viloria y Zapata (2018) manifiestan que las cuentas por cobrar son todos los derechos de cobranza que adquiere la empresa por la prestación de un servicio, venta de mercadería y otros hechos económicos. Desde otro enfoque, los autores López et al. (2022) indican que cuentas por cobrar reflejan los hechos económicos de cobro inmediato proveniente de las actividades económicas de la empresa, tales como intereses, comisiones, pagos por parte de clientes, facturas, anticipos, otras cuentas por cobrar, impuestos, entre otros.

Las definiciones de estos autores son acertadas, se considera a las cuentas por cobrar un ingreso para la empresa y así mismo el tener una buena gestión de estas cuentas es esencial dentro del capital de trabajo, ya que el efectivo para operar disminuye si es que hay un alto nivel de morosidad por parte de los clientes generando problemas de liquidez y un nivel inadecuado de efectivo.

2.2.1.1.2.1 Ventas a crédito

Según Shupingahua Tapullima et al. (2022) mencionan que es el acto económico en el cual el cliente adquiere el bien o servicio a través de un crédito, mientras que Clarke et al. (2020) señalan que esta clase de cobros contribuyen a una gran rentabilidad a la empresa, aunque al mismo tiempo da lugar a incertidumbre de que los consumidores no cancelen en los tiempos establecidos, provocando una morosidad que si no se toman medidas puede resultar un gran problema a largo plazo afectando directamente a las cuentas por cobrar ocasionando deficiencias en la liquidez.

Con relación a lo que manifiestan los autores se concuerda con sus puntos de vista. Las ventas a crédito se pueden definir como aquellas ventas que no representan un ingreso de efectivo en el momento que se generan, sin embargo, da lugar a un derecho de cobranza. Es decir, las ventas a crédito son ingresos por compras de bienes o servicios, los cuales serán pagados en un tiempo determinado a futuro, es lo contrario a un pago contado.

2.2.1.1.2.2 Interés

En términos generales, Fonseca Rodríguez et al. (2017b) definen al interés como el precio del dinero, ya sea al pagar algún préstamo o un crédito a pagar. Cuando el cliente más tarde en cancelar sus obligaciones, por ende el interés o las tasas de interés incrementan. Desde otra perspectiva, Peujio y Domínguez (2019) indican que cuando se elevan las tasas de interés, se producen más gastos financieros afectando a las inversiones, además de que surge un riesgo de no cumplir en su totalidad con los compromisos financieros.

El interés efectivamente es el precio del dinero, de acuerdo a lo que menciona Fonseca Rodríguez puesto a que permite cubrir el riesgo de otorgar un crédito. El interés se puede definir como una tasa de cobro adicional con relación al tiempo y monto prestado. Generalmente, el interés se utiliza en las ventas a crédito o en préstamos bancarios para solventar el riesgo por una cuenta incobrable.

2.2.1.1.2.3 Periodo de cobro

Wafula et al. (2019) establece que el periodo de cobro se basa en conocer el tiempo establecido en días en el que la entidad tarda en cobrar a sus respectivos clientes, así mismo Vásquez Villanueva et al. (2021) manifiesta que el periodo de cobro es un indicador financiero que permite conocer la cantidad de días que tardan los clientes en pagar haciendo hincapié en la importancia del buen manejo del mismo para la obtención de recursos económicos.

Con referencia a lo expuesto por los autores se puede definir al periodo de cobro como el tiempo expresado en días que demora la empresa en cobrar o los clientes a pagar. Comprender el tiempo transcurrido facilita el análisis del departamento de tesorería de la empresa, en diferentes entidades el límite máximo suele ser de 30 a 60 días dependiendo de sus políticas. La fórmula para calcular es la siguiente:

365

Razón de Recuperación de Cartera

2.2.1.1.3 Inventario

Los inventarios son los productos que se almacenan en la entidad para posteriormente ser utilizados en las áreas productivas o comercializados. (Escandón et al., 2021). Desde otra perspectiva, Romero Agila et al. (2021) manifiesta que se define al inventario como un grupo de bienes tanto muebles como inmuebles, los cuales la empresa los usará a su disposición para comerciar.

Los inventarios, en otras palabras, son los activos o bienes que posee la empresa para operar, por lo que pueden ser empleados en la producción o comercializados. Ante lo mencionado por los dos autores, es importante señalar que también se debe gestionar el inventario de la manera correcta, puesto que es esencial para la empresa debido a que se logra manejar y controlar más adecuadamente los productos que se tengan a disposición, basándose claramente en las políticas establecidas, métodos y procedimientos.

2.2.1.1.3.1 Insumos

Fonseca Rodríguez et al. (2017b) mencionan que los insumos se utilizan para la producción de algún producto o servicio dependiendo de la actividad económica. Los insumos forman parte de la gestión de inventarios junto a los materiales en proceso, materia prima, repuestos, entre otros. Por tal razón, una buena gestión significa un mejor aprovechamiento del inventario disponible. Desde otro punto de vista, los autores Díaz Valbuena et al. (2018) señalan a los insumos como los equivalentes a los costos de producción para la fabricación de un producto o una prestación de servicio, es importante recalcar que para ofrecer productos o servicios de buena calidad se requiere de igual manera la adquisición de insumos de esta misma calidad.

En otras palabras, los insumos representan los bienes que posee la empresa para la elaboración de un producto o servicio. Lo que manifiesta Fonseca Rodríguez tiene mucha relevancia dentro de la presente investigación, dado que se necesita de materiales para el secado y fermentación del cacao con la finalidad de entregar productos de buena calidad y diferenciarse de la competencia dentro del mercado. De igual forma, los autores Díaz Valbuena et al. (2018) tienen razón en su definición debido a que en esta clase de negocios la compra o venta de cacao depende de que tan buena haya sido su producción, incidiendo en la calidad de este fruto.

2.2.1.1.3.2 Mercadería

Dentro de la gestión de inventarios, se encuentra la mercadería. Moreira Cañarte y Peñafiel Rivas (2019) manifiestan que las mercaderías son aquellos bienes que posee la empresa para ser vendidos sin modificarlos o transformarlos en otro tipo de bien.

En términos generales se considera mercadería todo lo que está disponible para la compra o venta, dicho en otra forma son los bienes adquiridos destinados para las ventas. De acuerdo a lo que establecen los autores se puede identificar la importancia de un eficiente control de mercaderías puesto a que representa el bien que se comercializa, por lo tanto, es fundamental verificar que el bien se encuentre en buen estado y así evitar pérdidas innecesarias o tener un cliente inconforme.

2.2.1.2 Pasivo Corriente

El pasivo corriente representa las deudas a corto plazo de cualquier empresa, estas deben ser canceladas en un lapso menor a un año, debe ser inferior al activo para evitar complicaciones (Quevedo Chamba et al., 2020). Es de suma importancia mencionar que estas deudas u obligaciones adquiridas por la empresa generalmente están compuestos por deudas comerciales a proveedores, créditos bancarios por préstamos y otros documentos por pagar, tales como los pagarés y el factoring de la empresa (Mudarra Fernández y Cazallo Antúnez, 2021).

Con referencia a lo que exponen los autores, se concuerda con la perspectiva de los dos conceptos. El pasivo corriente es toda obligación dirigida a los proveedores a corto plazo, es decir, menor a un año. El manejo del pasivo corriente es fundamental para no contraer demasiadas obligaciones con respecto a los ingresos percibidos. Sin embargo, es una pieza valiosa dentro de la empresa porque permite alargar los desembolsos de recursos económicos que pueden ser usados en el proceso productivo.

2.2.1.2.1 Cuentas por pagar

Solorzano et al. (2020) manifiesta que las cuentas por pagar reflejan las obligaciones necesarias para la operatividad de la compañía contraídas por terceras personas. Cabe mencionar que es necesario realizar un control de los créditos con el fin de disponer con el efectivo suficiente para cancelar las deudas cercanas. Así mismo, registra transacciones pendientes de pago lo cual incluye intereses, impuestos, multas, obligaciones con proveedores, entre otros.

Las cuentas por pagar son aquellas deudas que mantiene la empresa con las personas que le entregan su mercadería, es decir, proveedores. La gestión de las cuentas por pagar permite a la entidad abastecer con suficiente mercadería sin correr un riesgo elevado por morosidad hacia sus proveedores. Es importante disponer de una buena reputación con los proveedores a fin de seguir negociando compras a crédito con plazos convenientes para la empresa.

2.2.1.2.1.1 Compras

Pacheco (2019) menciona que las compras deben ser consideradas como un proceso importante y esencial para mejorar la calidad de la empresa, en pocas palabras el adquirir buena mercancía mejora la calidad del inventario, causando un mejor servicio hacia los clientes, esto permite elevar más el margen de utilidad. Las compras no es nada más que la adquisición, ya sea de bienes o servicios, dentro del proceso de oferta y demanda. Por otro lado, los autores Méndez Matovelle et al. (2020) nos indican que en las compras debe existir una gestión adecuada que permita alcanzar una competitividad dentro del mercado, apuntando a la generación de rentabilidad enfocada en la calidad o cantidad de la mercadería, reducción de costos, etc.

Ante lo expuesto anteriormente, se destaca a las compras como un proceso que no debe pasar por desapercibido, puesto a que una gran gestión permite cumplir cierta parte de metas y objetivos de la empresa, conllevando al desarrollo organizacional con el único fin de mantener una alta competitividad en el mercado; dicho de otra manera al perder ante la competencia de otras empresas generará que no se produzca un proceso de compra y venta eficiente generando una pérdida a tener en cuenta.

2.2.1.2.1.2 Proveedores

Los proveedores y las compras mantienen una estrecha relación entre sí. De acuerdo a Torres Avila et al. (2021) argumentan que proveedor deriva del verbo proveer, lo cual significa abastecerse con relación a las necesidades a través de un agente. Según los autores Peña y Rodríguez (2018) actualmente debido al nivel alto de competitividad para satisfacer las necesidades de los clientes se debe seleccionar adecuadamente a los proveedores, estos juegan un rol importante, ya que nos proveen la materia prima e insumos necesarios.

Con base a lo que establecen los autores anteriores se puede definir a los proveedores como aquella entidad o agente a la que se compra la mercadería. Cabe recalcar, que la selección de proveedores es relativamente importante debido que el objetivo de la entidad es brindar un

producto o servicio de calidad y a un bajo costo. De igual manera, el encargado de seleccionar los proveedores también juega un papel fundamental, se debe buscar un equilibrio entre costo y calidad.

2.2.1.2.2. Otras cuentas por pagar

Al igual que las cuentas por pagar, se refleja las obligaciones frente a terceros y de igual manera pertenece a los pasivos. Según Alvarado Parrales et al. (2018) la diferencia en esta cuenta radica en las obligaciones frente a accionistas, directores, gerentes, también se incluye préstamos y dividendos. Un buen control en esta cuenta da la oportunidad de que disminuya la probabilidad de que la empresa no cumpla con sus respectivas obligaciones hacia terceros.

En referencia a lo que establece, Alvarado Parrales se concuerda con su argumento puesto a que establece la diferencia de manera clara. Las otras cuentas por pagar se definen como aquellas deudas u obligaciones que contrae la empresa con personas o entidades diferentes a los proveedores, tales pueden ser accionistas, gerentes, entre otras no relacionados con la actividad principal de la entidad.

2.2.1.2.2.1 Políticas de pago

Las políticas de pago de acuerdo a San Martín Reyna (2017) son las normativas que mantiene la empresa para facilitar la decisión en el pago de dividendos a los accionistas sin poner en riesgo el crecimiento de la entidad. Desde otra perspectiva, Chavarría Gómez et al. (2021) argumenta que la política de dividendos representa una decisión sumamente importante de distribuir los recursos hacia los accionistas y la empresa.

Las políticas de pago son aquellas reglas o normativas que rigen a la empresa con respecto a la toma de decisiones de los pagos a accionistas y otros acreedores distintos al proveedor. Se concuerda con los puntos de vista de los autores anteriores dado que argumentan de manera correcta la importancia de un correcto pago de dividendos puesto a que puede afectar el crecimiento de la empresa.

2.2.2 Rentabilidad

Según Arteaga y Ponce (2018) indican que la rentabilidad es considerada como la obtención de ganancias a raíz de una cierta inversión, por lo que existen técnicas de medición, las cuales son el rendimiento sobre activos (ROA), en otras palabras, la ganancia generada por el activo de la empresa y el rendimiento sobre capital (ROE) lo cual mide la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre los recursos invertidos. Así mismo, los autores Farceque Zurita

et al. (2019) mencionan que la rentabilidad en términos simples va relacionada con la inversión, destacando como una fuente de ingresos esencial a través de la utilización de recursos propios o de terceros, aplicando estrategias como la minimización de costos potenciando los ingresos. La rentabilidad se deduce como la obtención de beneficios económicos, varias empresas calculan su rentabilidad ya sea por ROE o ROA tratando de identificar e implementar estrategias, las cuales se reflejarán ya sea en ganancias o pérdidas, cabe mencionar que el saber utilizar los recursos propios que se tienen a disposición de igual manera mejorara el margen de utilidades.

2.2.2.1 Inversión

De acuerdo a lo que manifiestan Fonseca Rodríguez et al. (2017b) la inversión es la utilización de recursos a fin de conseguir una ganancia en el futuro. Es necesario destacar que la inversión resulta ser una decisión complicada, ya que implica la renuncia de un bien o recompensación económica para su utilización en la generación de una utilidad. La inversión se mide a través del rendimiento sobre patrimonio (ROE) y rentabilidad sobre activos (ROA).

Desde otra perspectiva, Villegas Villavicencio (2020) manifiesta que las fuentes de financiamiento representan la asegurabilidad de las inversiones dentro de la empresa, puesto que son recursos que provendrán de manera externa los cuales serán utilizados a corto o largo plazo, según sea la necesidad de la empresa brindando rentabilidad financiera.

Si bien una inversión puede ser considerada como una fuente de financiamiento de acuerdo al autor Villegas, es importante mencionar que de acuerdo a Fonseca en las inversiones también implica el costo de oportunidad, a pesar de esto se opta por decisiones certeras que busquen la maximización de recursos.

2.2.2.1.1 Rendimiento sobre patrimonio

La rentabilidad financiera o ROE es de suma importancia por lo que mide las técnicas de administración para generar ganancia a partir de las ventas (Aguirre Sajami et al., 2020). Para determinar precisamente cómo está la rentabilidad de cualquier compañía, Aguirre (2020) manifiesta que la rentabilidad financiera o también conocida como (ROE) es el resultado de la división de la utilidad neta para el capital y recursos propios.

$$\frac{\textit{Utilidad del ejercicio}}{\textit{Total de Patrimonio}}$$

Según los autores Ayón Ponce et al. (2020) este indicador sirve para determinar la relación de inversiones financiadas por los propietarios de la empresa u accionistas con el resultado final (ganancias finales), además lo señalan como un indicador menos exacto al ROA,

puesto que no se reflejan todos los datos de la inversión. El ROE, a pesar de ser menos preciso que el ROA, representa la rentabilidad de cualquier empresa para poder invertir, representa la remuneración hacia los dueños o accionistas en cierto periodo de tiempo, sin embargo, es de importancia mencionar que este indicador no refleja lo demuestra los riesgos con un posible endeudamiento.

2.2.2.1.1.1 Capital

Lussuamo y Serrasqueiro (2021) indican que el capital está conformado por recursos propios y de terceros con el objetivo de afianzar la operatividad e inversiones de la entidad. Desde otro punto de vista, los autores Ochoa, Carlos et al., (2018) argumentan que el capital representa aquellos recursos gestionados por la entidad que influyen directamente en la capacidad productiva; es decir, los activos y pasivos corrientes, que en términos simples hace referencia al capital neto de trabajo.

Las definiciones de capital representan exactamente lo que es, de acuerdo a lo mencionado anteriormente; sin embargo, hay que tener en cuenta que para manejar el capital de una forma que no resulte eficiente se deben implementar políticas que prioricen una optimización de capital ante el interés de los socios, principalmente porque una buena gestión significa un atractivo lucrativo para inversores, accionistas o socios conllevando a una mejora de imagen empresarial en el mercado.

2.2.2.1.1.2 Reservas

Fonseca Rodríguez et al. (2017b) define a la reserva como un fondo que parte de un fragmento de las utilidades destinadas. Generalmente, las reservas son calculadas en un diez por ciento luego de haber restado el impuesto a la renta y la participación a trabajadores. Es importante recalcar que las reservas sirven como protección ante cualquier anomalía que se presente y deba ser resuelta inmediatamente.

2.2.2.1.2 Rentabilidad sobre activos

A diferencia de la rentabilidad financiera que busca generar utilidades mediante técnicas y procedimientos de administración financiera, la rentabilidad económica evalúa la renta en los activos en lo que se refiere a la financiación en un periodo determinado (Valencia Nuñez et al., 2020). Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, la rentabilidad económica es la utilidad contable menos los impuestos divididos para el total de activos (Zambrano Farías et al., 2021). Además de que refleja cuál es la capacidad de la empresa para

generar un excedente, es decir, los beneficios a través del rendimiento de sus activos (Nogueira Rivera et al., 2017).

Los conceptos que manifiestan los autores permiten contextualizar que la rentabilidad sobre activos o económica permite evaluar el rendimiento de los activos, convirtiéndose en una herramienta fundamental para la toma de decisiones con respecto a la inversión. En términos generales, la rentabilidad sobre activos evalúa la ganancia que genera el activo a través de una fórmula, lo cual es:

$$\frac{\textit{Utilidad del ejercicio}}{\textit{Total de Activos}}$$

2.2.2.1.2.1 Activos fijos

Los activos fijos son aquellos bienes o derechos controlados por la empresa por más de un año y que su liquidación no sea menor durante su primer año (Fonseca Rodríguez et al., 2017a). Así mismo, los autores Loyola Torres et al. (2020) señalan al activo fijo que pertenece a una empresa, el cual puede ser de tipo tangible o intangible dependiendo de las circunstancias que se presente, además lo señala como un activo que no puede generar liquidez en un corto plazo, cumplen un rol para la funcionalidad y operatividad de la empresa generando beneficios a futuro, estos pueden ser vehículos, maquinarias, edificios, patentes, acciones, entre otros.

Los activos fijos corresponden a lo que es propiedad, planta y equipo, estos pueden ser tangibles o intangibles, en el caso de los tangibles son todos aquellos que se pueden tocar tales como vehículos y maquinarias. Al contrario de los activos intangibles, las cuales no se pueden tocar ni observar tales como marcas y derechos de la empresa.

2.2.2.2 Ganancia

Fonseca Rodríguez et al. (2017b) determinan a la ganancia como el excedente luego de reducir los costos incurridos en la operación. Las entidades con fines de lucro tienen como objetivo aumentar sus ganancias; sin embargo, en la sociedad es una señal del grado de eficiencia en el uso de los recursos productivos. Cabe destacar que la ganancia se puede medir a través del margen bruto, operacional y neto.

Con relación a lo que manifiesta el autor Fonseca se puede definir a la ganancia como el beneficio que genera la empresa luego de restar los desembolsos incurridos dentro de la operación. Sin duda alguna, las ganancias presentan la variable más importante y vital dentro de la empresa, pues es el motor principal de su operación y por lo que las personas emprenden sus negocios.

2.2.2.2.1 Margen Bruto

Díaz Viquez et al. (2017) argumentan que el margen bruto evalúa el porcentaje por cada unidad monetaria en ventas después de realizar el pago de los costos de venta, mientras que Quintero et al. (2020) aluden que el margen bruto es el ratio de utilidad generada por las ventas que mantiene la empresa. Este indicador permite identificar problemas en la gestión de costos si es que el resultado es menor de lo que se estima.

Desde los argumentos de los autores se define al margen bruto como el nivel de utilidad frente a los costos expresados a través de un porcentaje. Cabe recalcar que este indicador permite a la empresa ser más competitiva, puesto que facilita conocer el vasto margen para acordar un precio adecuado para sus creadores. Comprender el margen bruto facilita la medición de los precios de ventas y evalúa la gestión de los costos frente a los ingresos. La fórmula para calcular el margen bruto es:

$$\frac{\textit{Utilidad Bruta}}{\textit{Total de Ventas}}$$

2.2.2.2.1.1 Ventas

Clarke Bloomfield et al. (2018) señalan a la venta como la negociación de un producto a cambio de un beneficio con la finalidad de fidelizar al cliente hacia la empresa a través de la satisfacción de las necesidades. Desde otra perspectiva, Díaz Duque et al. (2019) mencionan que la venta es el intercambio de un producto o servicio de forma tangible o intangible, por recurso monetario, lo que implica una comercialización sea directa o indirecta a través de terceros.

Con base a lo manifestado por los autores, se puede definir a las ventas como la comercialización de un producto o servicio con la finalidad de obtener una recompensa generalmente económica. La habilidad de convertir a clientes ocasionales a fieles es vital para el crecimiento empresarial, por lo que es sumamente importante aplicar estrategias y capacitaciones para los vendedores dentro de la entidad.

2.2.2.2.1.2 Costo de Venta

Erazo Portilla et al. (2021) manifiestan que el costo de venta está conformado por la inversión reflejado en términos monetarios para fabricar un bien o prestar un servicio con el propósito de generar una ganancia en el futuro. Desde otro punto de vista Rodríguez Zambrano et al. (2020) argumentan que el costo de venta es el desembolso relacionado con la venta de un activo excluyendo los gastos de venta y financieros.

En otros términos, el costo de venta es el recurso monetario que se desembolsa para generar un activo para luego comercializarlo y generar un ingreso. Cabe destacar que el costo de venta está relacionado directamente con el área productiva en empresas industriales tales como el salario de los obreros. En el caso de las empresas comerciales son aquellos costos por la adquisición de mercadería.

2.2.2.2.1.3 Utilidad Bruta

Molina de Paredes (2017) mencionan a la utilidad bruta en ventas como la resta entre las ventas y los costos de producción o ventas al igual que Paredes Santiago 7 Rincón de Parra (2017) definen a la utilidad bruta a través de una fórmula (ingresos brutos-costos). Es importante mencionar que la utilidad bruta permite evaluar el nivel de los costos convirtiéndose en una herramienta fundamental para el crecimiento empresarial.

Se concuerda con los argumentos de los autores y con base en ello se puede definir a la utilidad bruta como el valor monetario expresado como utilidad bruta alude a la ganancia que tiene la empresa al vender un producto restando solamente sus costos. En otras palabras, a través de la utilidad bruta la empresa podrá conocer la factibilidad del precio de venta de sus productos frente al cubrimiento de los costos.

2.2.2.2.2 Margen operacional

Correa García et al. (2018) acotan una manera de cálculo del margen operacional como la división de la utilidad operacional para los ingresos o ventas conllevando a un resultado expresado en porcentaje. Desde otro punto de vista Lizarzaburu Bolaños et al. (2019) manifiestan que el margen operacional es un indicador financiero de suma importancia lo cual es el cociente entre la utilidad operacional y las ventas.

El margen operacional refleja el nivel de rentabilidad de la empresa restando los costos y gastos necesarios para su comercialización, no toma en consideración los impuestos y otras contribuciones. El margen operacional es una herramienta necesaria para evaluar el manejo operativo de la empresa puesto a que refleja el nivel de optimización de los costos y gastos para crear el producto. La fórmula para el cálculo es:

$$\frac{\textit{Utilidad Operacional}}{\textit{Total de ventas}}$$

2.2.2.2.1 Gastos Operacionales

Fonseca Rodríguez et al. (2017b) definen al gasto operacional o corriente como la salida de efectivo que no conlleva a la generación de un activo, por otro lado, Rodríguez Zambrano et al. (2020) indica que el gasto operacional es la pérdida a causa de las actividades ordinarias de la empresa lo cual se encuentra conformado por gastos financieros, de venta, administrativas y otros gastos.

Los conceptos de los autores anteriores son acertados puesto a que el gasto se debe reflejar como una pérdida en la empresa que no conlleva a ningún beneficio. En otras palabras es el desembolso que se realiza todos los días para asegurar la operatividad de las distintas áreas de las empresas tales como los sueldos de los vendedores, gerentes y demás personal no relacionado con el área productiva, servicios básicos, entre otros.

2.2.2.2.2 Utilidad Operacional

Piedra Arévalo et al. (2021) conceptualizan a la utilidad operacional como la diferencia entre los ingresos operaciones y los desembolsos operacionales sea de costo o gasto a causa de la elaboración de un producto al igual que Aspilcueta Arias (2020) lo cual manifiesta que la utilidad operacional refleja si los recursos invertidos en la marcha de la empresa producen un resultado favorable a través del cálculo de la utilidad bruta menos los gastos generales.

En otras palabras, la utilidad operacional representa la ganancia de la empresa sin considerar los impuestos por lo que refleja el beneficio monetario de comercializar el producto, además de que permite saber la salud financiera de la compañía, la cantidad de efectivo generada y las posibles dificultades que se puede generar en los costos y gastos.

2.2.2.2.3 Margen neto

Leal Fica et al. (2018) manifiestan que el margen neto es un indicador de rentabilidad la cual tiene como función medir la transformación de las ventas en beneficio neto de manera porcentual mientras que Barrera Lievano (2022) indica que el margen neto es la porción de las ventas que se transforman en utilidad neta. Para realizar el respectivo cálculo se requiere realizar la división de la utilidad neta para las ventas. Este indicador refleja la ganancia neta de los propietarios luego de cumplir con los tributos correspondientes. La fórmula para del margen neto es:

$$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Total de Ventas}}$$

El margen neto en otras palabras es un indicador financiero que permite conocer el margen porcentual de las ventas que se convierten en utilidad. Para las empresas es de suma utilidad esta información, puesto que permiten evaluar el nivel de costos y gastos frente a las ventas percibidas. Tomando como base los conceptos de los autores anteriormente mencionados se concuerda con el punto de vista de ambos.

2.2.2.2.3.1 Utilidad Neta

Paredes Cárdenas (2018) acota que la utilidad neta es el valor excedente de los ingresos de una entidad luego de disminuir los desembolsos tales como los costos y gastos. Cabe recalcar que será considerada como utilidad neta siempre y cuando los ingresos superen los costos y gastos. De lo contrario, el resultado se debe reconocer como una pérdida neta. Gitman & Zutter (2013) aducen que la utilidad neta es el resultado después de reducir todos los desembolsos tales como costos y gastos tomando en cuenta los intereses, impuestos y dividendos de acciones.

De acuerdo a los conceptos expuestos por Paredes y Gitman, concordamos con ambos autores dado que la utilidad neta en otras palabras es el monto o valor excedente luego de restarle todos los desembolsos de las ventas netas de la empresa. Dichos desembolsos constituyen costos, gastos, impuestos y otros pagos a los accionistas. La utilidad neta puede ser utilizada para mejorar la productividad de la empresa invirtiendo en maquinaria.

CAPÍTULO III PROCESO METODOLÓGICO

3.1. Diseño o tradición de investigación seleccionada

3.1.1. Enfoque

En el siguiente análisis de caso se optó por utilizar el enfoque cuantitativo lo que se basa en la medición numérica, el conteo y la frecuencia luego de realizar el procesamiento y recopilación de información útil con el propósito de analizar los datos reflejados en las encuestas.

3.1.2. Modalidad básica de la investigación

Para la elaboración de la presente investigación se utilizó lo siguiente:

3.1.2.1. Investigación bibliográfica

Se optó por este tipo de investigación por la necesidad de revisar el material informativo de libros, revistas, entre otros documentos científicos pasados por una revisión profesional con la finalidad de asociar los conceptos, datos de estas investigaciones con la problemática de nuestra investigación y de esa manera establecer una visión clara del tema propuesto.

3.1.3. Tipos de investigación

3.1.3.1. Investigación descriptiva

Este tipo de investigación se enfoca a describir cierto fenómeno identificando sus características, para una definición más precisa los autores Ochoa y Yunkor (2019) mencionan que en las investigaciones descriptivas se maneja a las variables dimensionando mediante sus características, componentes, factores que permitan aplicar un estudio complejo o meticuloso exponiendo las características de su entorno.

Ante lo mencionado anteriormente, en este tipo de investigación usualmente los investigadores se dedican a observar el fenómeno y proceder a describirlo en su campo de acción sin manipular o intervenir en el ámbito de estudio realizado

3.1.3.2. Método deductivo

Rodríguez Jiménez y Pérez Jacinto (2017) aluden que el método deductivo inicia desde los conocimientos generales hasta llegar a lo más específico. Se utilizará el método deductivo para organizar los marcos conceptuales y de aquella manera establecer conclusiones específicas partiendo de una idea general. Por ejemplo, se empezará por la evaluación de la gestión del capital de trabajo hasta terminar en la caracterización del uso de rubros específicos tales como caja, banco entre otros.

3.1.4. Técnicas de investigación

Encuesta: De acuerdo a Guevara Alban et al. (2020) la encuesta es un instrumento reconocido por retroalimentar en la investigación tanto de mercado como educativas. Para que una encuesta

sea de utilidad para una investigación es de suma importancia tener preguntas excelentes que van destinadas en cumplir el objetivo de la investigación y que tienen como finalidad establecer una visión clara de la situación actual.

3.1.5. Muestreo

Para la presente investigación no se aplicó muestreo puesto a que está dirigido a las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje las cuales en su totalidad son 7. Ante aquello, se decidió omitir este paso y realizar las encuestas a todas las empresas dedicadas a esta actividad.

3.1.6. Instrumentos

Cuestionario: Es el instrumento que dispone el investigador con el fin de recopilar y catalogar la información lo cual sirve como guía de observación, de encuesta, de entrevista como también la revisión de documentos y pruebas. Además, son necesarias para la elaboración de tablas de procesamiento de los datos con el fin de establecer una conclusión con base en los resultados (Feria Ávila et al., 2020).

3.1.7. Cuadro metodológico de la investigación

Tabla 1. Metodología de la investigación

Enfoque	Método	Tipo de Investigación	Técnicas	Muestreo	Instrumentos	Participantes
Cuantitativo	Deductivo	Descriptivo	Encuesta	No se aplica	Cuestionario de Encuesta	Gerente

Elaborado por: Los autores.

Tabla 2. Matriz de consistencia-operacionalización de variables

VARIABLE: CAPITAL DE TRABAJO			
Dimensión	Subdimensión	Indicador	Ítems
Activo corriente	Efectivo	Caja	Cobros a través de caja
			Mecanismo de Control
		Banco	Cancelación de Obligaciones
			Control eficaz
		Inversiones inmediatas	Plan de inversiones inmediatas
			Inversiones inmediatas como herramienta fundamental
	Cuentas por cobrar	Ventas a crédito	Políticas de cobros a crédito
			Atracción de clientes
		Interés	Eficiencia de intereses
			Riesgo de crédito
		Periodo de cobro	Políticas de periodo de cobro
			Periodos de cobros más amplios
	Inventario	Insumo	Mejoramiento de mercadería
			Elevación de producción
		Mercadería	Registro de entradas y salidas
			Control eficiente para prevenir deterioro
Pasivo corriente	Cuentas por pagar	Compras	Importancia de las compras
			Políticas de compras
		Proveedores	Importancia de crédito para elevar capacidad productiva
			Búsqueda de proveedores de calidad
	Otras cuentas por pagar	Políticas de pago	Políticas de pagos en plazos oportunos
			Nivel adecuado de políticas de pagos e ingresos

VARIABLE: RENTABILIDAD

Inversión	ROE	Capital	Rentabilización del capital
			Políticas de capital
		Reservas	Importancia de las reservas
			Alternativa de autofinanciación
	ROA	Activos Fijos	Optimización del proceso de comercialización
			Activos fijos como factor principal
Ganancia	margen bruto	Ventas	Negociación y atención al cliente
			Estrategias para fidelizar clientes
		Costo de Ventas	Costo de venta competitivo
			Sustentabilidad de la empresa
		Utilidad Bruta	Conocimientos de utilidad bruta
			Rendimiento de utilidad bruta
	margen operacional	Gasto de operación	Importancia de gastos operativos
			Conocimientos de gastos de operación
		Utilidad operacional	Rendimientos de utilidad operacional
			Conocimientos de utilidad operacional
	Margen neto	Utilidad neta	Conocimientos de utilidad neta
			Estrategias de crecimiento empresarial

Elaborado por: Los autores

3.2. Proceso de recolección de datos

Para la tabulación se utilizó una hoja de Excel representada en una tabla detallando las respuestas de cada pregunta. Además, se refleja la representación porcentual de cada pregunta de acuerdo a la frecuencia con el propósito de evidenciar los resultados obtenidos de las encuestas de forma sencilla. Para el análisis e interpretación de los resultados de investigación se optó por el uso de representaciones gráficas de manera circular que muestran la contribución de cada valor, de igual manera se sitúa la pregunta para una demostración fácil y sencilla.

3.3. Sistema de Categorización en el análisis de los datos

3.3.1. Aplicación de instrumentos

Tabla 3. Efectivo en la comercializadora de Cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: EFECTIVO					
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Caja	¿En la empresa a la que usted dirige, los cobros en efectivo son gestionados a través de la cuenta caja?	X			
	¿En la empresa a la que usted dirige, dispone de algún mecanismo para controlar los fondos en caja y evitar pérdidas fortuitas?	X			
Banco	¿En la empresa a la que usted dirige, los recursos bancarios son utilizados para la cancelación de sus obligaciones con proveedores y de esta forma se controla y evita el atraso que generaría pérdidas por interés?	X			
	¿En la empresa a la que usted dirige, controlan de manera eficaz los depósitos de los clientes en la cuenta bancaria para evitar una pérdida?	X			
Inversiones Inmediatas	¿En la empresa que usted dirige, dispone de un plan de inversiones inmediatas que le permiten conseguir liquidez a corto plazo?			X	
	¿En la empresa que usted dirige, considera que las inversiones inmediatas son una herramienta fundamental para el crecimiento de una empresa?	X			
TOTAL		5	1	0	0

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: La comercializadora de cacao Henry Sarmiento manifestó con certeza que dispone de controles en las cuentas caja y banco puesto a que es fundamental contar con un adecuado nivel de efectivo para los pagos a los proveedores. Además, recalca que no disponen de un plan de inversiones inmediatas a razón que prefieren financiarse a través de préstamos bancarios. No obstante, consideran que las inversiones inmediatas son importantes para el crecimiento de otras empresas.

Tabla 4. Cuentas por cobrar en la comercializadora de cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: CUENTAS POR COBRAR					
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Ventas a crédito	¿En la empresa en la que usted dirige, disponen de políticas bien definidas para asegurar los cobros de ventas a crédito y disminuir el riesgo por incobrabilidad?				X
	¿En la empresa que usted dirige, considera usted que las ventas a crédito permiten conseguir nuevos clientes y aumentar su rentabilidad?			X	
Intereses	¿En la empresa que usted dirige, considera que los intereses por venta a crédito resultan eficientes al momento de cobrar el crédito?			X	
	¿En la empresa que usted dirige, consideran que el interés permite cubrir el riesgo de crédito y evitar una pérdida?				X
Periodo de cobro	¿En la empresa que ud. dirige, dispone de políticas para establecer el periodo de cobro que facilite a los clientes el pago y mejorar sus ingresos?				X
	¿En la empresa que usted dirige, considera que atraer clientes a través de periodos de cobros más amplios en los créditos otorgados permite mejorar los ingresos a la entidad?	X			
	TOTAL	1	0	2	3

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: La comercializadora de cacao no considera a los créditos como una herramienta fundamental para su empresa, puesto que es necesario realizar los cobros a contado para satisfacer las necesidades de los proveedores conllevando a no poseer políticas ni contar con cobros de intereses.

Tabla 5. Inventario en la comercializadora de cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: INVENTARIO					
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Insumos	¿En la empresa que usted dirige, considera que los insumos utilizados en la producción permiten mejorar la calidad de su mercadería y aumentar su nivel de ventas?	X			
	¿En la empresa que usted dirige, considera que sus insumos permiten elevar la capacidad productiva de su empresa?	X			
Mercadería	¿En la empresa que usted dirige, dispone de un registro de entradas y salidas que le permita un abastecimiento oportuno de su mercadería?	X			
	¿En la empresa que usted dirige, dispone de un control eficiente de su cacao para prevenir algún deterioro?	X			
	TOTAL	4	0	0	0

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: El propietario de la comercializadora de cacao manifestó que los insumos utilizados en su proceso productivo le permiten mejorar sus ingresos porque aceleran el desarrollo y mejoran la calidad de su mercadería. De la misma manera considera que el control de la mercadería es sumamente importante por lo que dispone de mecanismos y registros.

Tabla 6. Cuentas por pagar en la comercializadora de cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: CUENTAS POR PAGAR					
INDICADORE S	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Compras	¿En la empresa que usted dirige, considera a las compras como un proceso importante y esencial para mejorar la productividad de la empresa?	X			
	¿En la empresa que usted dirige, mantiene políticas de compras que permitan un equilibrio con el nivel de ventas aportando eficientemente a mejorar la utilidad a la empresa?		X		
Proveedores	¿En la empresa que usted dirige, considera que las compras a crédito a proveedores le permiten mejorar su capacidad productiva?				X
	¿En la empresa que usted dirige, seleccionan adecuadamente sus proveedores buscando un equilibrio entre costo y calidad?	X			
	TOTAL	2	1	0	1

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: Con base a los resultados de la encuesta realizada a la comercializadora de cacao Henry Sarmiento, considera que las compras son un proceso esencial dentro de su empresa dado que permiten elevar los niveles de ingresos en donde la selección de proveedores es fundamental para ofrecer mercadería de calidad. Sin embargo, no disponen de políticas de compras, pero si mantienen controles y registros de los mismos. Por último, expresan que las compras a crédito no son importantes para su empresa, puesto que los agricultores prefieren ser pagados a contado.

Tabla 7. Otras cuentas por pagar en la comercializadora de cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: OTRAS CUENTAS POR PAGAR					
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Políticas de Pago	¿En la empresa que usted dirige, disponen de un estudio que le permitan establecer políticas de pago en plazos oportunos y de esa manera no afectar la liquidez de la empresa?				X
	¿En la empresa que usted dirige, considera que mantiene un equilibrio entre las políticas de pagos e ingresos?				X
	TOTAL	0	0	0	2

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: De acuerdo a los resultados obtenidos por la encuesta, la comercializadora de cacao Henry Sarmiento manifiesta que no dispone de políticas para el manejo de las otras cuentas por pagar a razón que considera que no son importantes para establecer plazos de pagos y no ha tenido problemas hasta el momento.

Tabla 8. ROE en la comercializadora de cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: ROE					
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Capital	¿En la empresa que usted dirige, dispone de estrategias financieras que permitan rentabilizar el capital a través de la optimización de recursos?			X	
	¿En la empresa que usted dirige, dispone de políticas de capital que priorizan el crecimiento de la empresa ante los intereses de los socios?			X	
Reservas	¿En la empresa que usted dirige, considera que las reservas es un fondo vital en caso de emergencias generadas por posibles pérdidas?			X	
	¿En la empresa que usted dirige, considera usted que las reservas son una forma de autofinanciación para su empresa?			X	
	TOTAL	0	0	4	0

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: La comercializadora de cacao Henry Sarmiento expresó que carece de políticas y planes que permitan rentabilizar el capital. De igual forma, no dispone de un fondo de reserva debido a que prefiere mantener el efectivo en circulación a través de préstamos y compras de mercadería.

Tabla 9. ROA en la comercializadora de cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: ROA					
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Activos Fijos	¿En la empresa que usted dirige, considera que la inversión en activos tangibles como vehículos o maquinaria optimiza el proceso de comercialización atrayendo a nuevos clientes?	X			
	¿En la empresa que usted dirige, considera que la adquisición e innovación de activos fijos es el factor principal para el crecimiento empresarial?	X			
	TOTAL	2	0	0	0

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: Con respecto a lo que indica la comercializadora de cacao Henry Sarmiento, considera que la adquisición de activos fijos es vital para su empresa a razón que permite adquirir mercadería de productores situados en lugares lejanos a través del uso de vehículos lo cual permite fidelizar a los proveedores e incrementar su posicionamiento dentro del mercado.

Tabla 10. Margen bruto en la comercializadora de cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: MARGEN BRUTO					
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Ventas	¿En la empresa que usted dirige, considera que la negociación y atención al cliente es el factor decisivo que lo diferencia de la competencia?	X			
	¿En la empresa que usted dirige, disponen de estrategias en sus ventas con la finalidad de convertir clientes ocasionales a clientes fieles o constantes?		X		
Costo de Venta	¿En la empresa que usted dirige, considera que el costo de venta le permite ser competitivo dentro del mercado?	X			
	¿En la empresa que usted dirige, considera que el margen entre su precio y costo de venta le permite generar un ingreso adecuado facilitando la sustentabilidad de la empresa en el tiempo?	X			
Utilidad Bruta	¿En la empresa que usted dirige, están conscientes de que la utilidad bruta es la ganancia que tiene la empresa al vender un producto restando solamente sus costos?		X		
	¿En la empresa que usted dirige, conoce el rendimiento de las ventas frente al cubrimiento de los costos?		X		
	TOTAL	3	3	0	0

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: En relación con lo que indica la comercializadora de cacao Henry Sarmiento, considera que mantiene un margen bruto adecuado a razón que dispone de estrategias y conocimientos de rendimiento de sus ventas frente a los costos. Además, estima que sus precios le permiten ser competitivo dentro del mercado conllevando a un crecimiento empresarial.

Tabla 11. Margen operacional en la comercializadora de cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: MARGEN OPERACIONAL					
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalment e de acuerdo	De acuerdo	En desacuerd o	Totalment e en desacuerdo
Gastos Operacionales	¿En la empresa que usted dirige, considera que gastos operativos tales como publicidad le permite mejorar su rentabilidad?	X			
	¿En la empresa que usted dirige, los gastos operacionales están conformados por todo el dinero que la empresa utiliza en la transformación del inventario en ingreso por venta?	X			
Utilidad Operacional	¿En la empresa que usted dirige, conoce el rendimiento de sus ventas en relación a los costos y gastos a través de la utilidad operacional?		X		
	¿En la empresa que usted dirige, están conscientes que la utilidad operacional refleja la ganancia de la empresa sin considerar los impuestos fiscales?		X		
	TOTAL	2	2	0	0

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: De acuerdo a la información recolectada, el propietario de la comercializadora de cacao Henry Sarmiento se encuentra consciente de su margen operacional tanto en conceptos como en rendimiento ya que considera que es fundamental para comprender la situación económica de la empresa.

Tabla 12. Margen neto en la comercializadora de cacao H.S

SUBDIMENSIÓN: MARGEN NETO					
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA			
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Utilidad Neta	¿En la empresa que usted dirige, están conscientes que la utilidad neta refleja la ganancia disminuyendo los costos, gastos e impuestos?		X		
	¿En la empresa que usted dirige, considera que utilizan los datos reflejados en la utilidad neta para crear estrategias conllevando a un crecimiento empresarial?	X			
	TOTAL	1	1	0	0

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

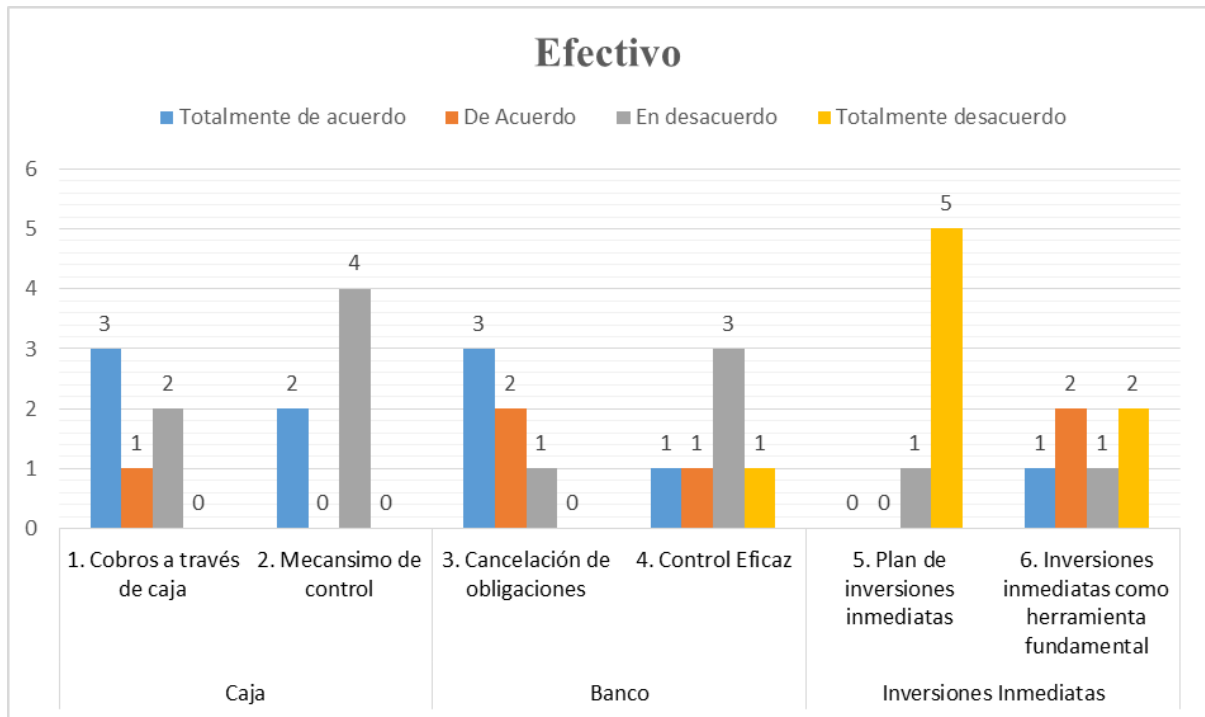
Interpretación: El propietario de la comercializadora de cacao considera que es de suma relevancia conocer el rendimiento mediante el margen neto dado que representa la ganancia del dueño lo cual puede ser utilizado para crear estrategias para el crecimiento empresarial.

Tabla 13. Efectivo en las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje.

EFFECTIVO											
INDICADORES	ITEMS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	Absoluta	Relativa
Caja	1. Cobros a través de caja	3	1	2	0	50%	17%	33%	0%	6	100%
	2. Mecanismo de control	2	0	4	0	33%	0%	67%	0%	6	100%
Banco	3. Cancelación de obligaciones	3	2	1	0	50%	33%	17%	0%	6	100%
	4. Control Eficaz	1	1	3	1	17%	17%	50%	17%	6	100%
Inversiones Inmediatas	5. Plan de inversiones inmediatas	0	0	1	5	0%	0%	17%	83%	6	100%
	6. Inversiones inmediatas como herramienta fundamental	1	2	1	2	17%	33%	17%	33%	6	100%
	Total	2	1	2	1	27,78%	16,67%	33,33%	22,22%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 1. Efectivo



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

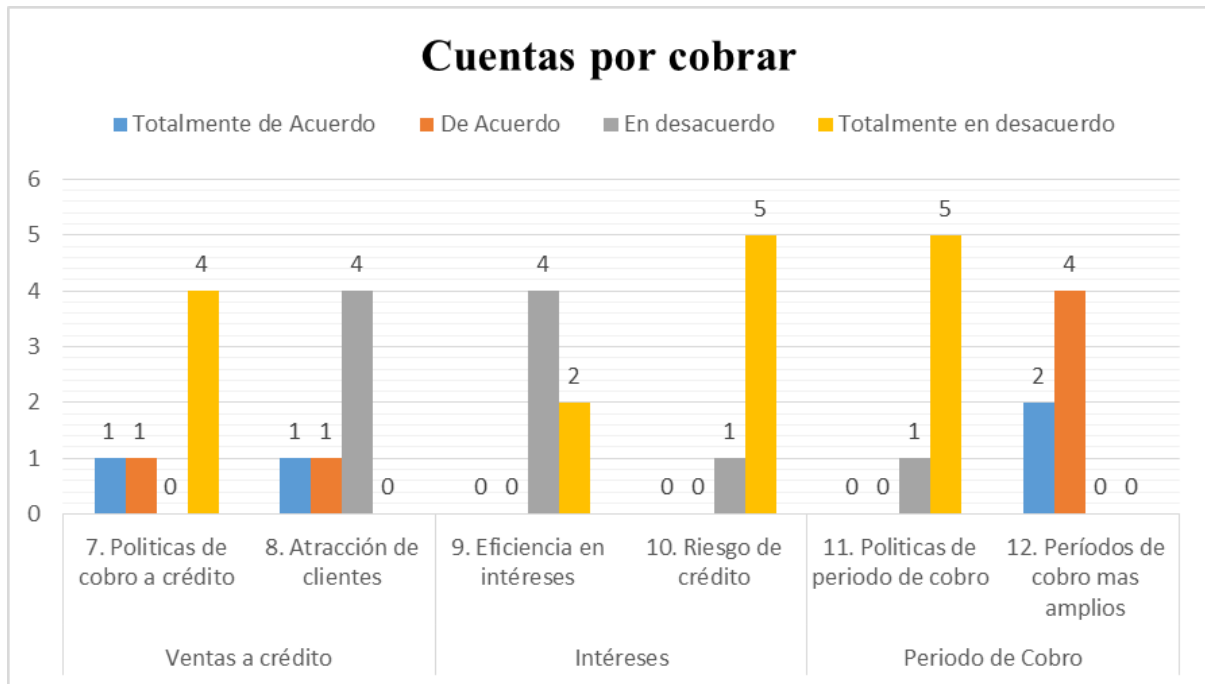
Interpretación: Con respecto a la información recopilada por las encuestas realizadas a las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje, se observa una tendencia negativa en donde el 67% de las empresas no cuentan con controles en las cuentas del efectivo tales como caja y banco. Así mismo, se denota una polarización en donde el 50% de los encuestados aluden que las inversiones inmediatas no son necesarias para su empresa debido a que el efectivo es indispensable para las compras constantes mientras que el resto considera que es importante para el crecimiento empresarial.

Tabla 14. Cuentas por cobrar en las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje.

CUENTAS POR COBRAR											
INDICADORES	ITEMS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	ABSOLUTA	RELATIVA
Ventas a crédito	7. Políticas de cobro a crédito	1	1	0	4	17%	17%	0%	67%	6	100%
	8. Atracción de clientes	1	1	4	0	17%	17%	67%	0%	6	100%
Intereses	9. Eficiencia en intereses	0	0	4	2	0%	0%	67%	33%	6	100%
	10. Riesgo de crédito	0	0	1	5	0%	0%	17%	83%	6	100%
Periodo de Cobro	11. Políticas de periodo de cobro	0	0	1	5	0%	0%	17%	83%	6	100%
	12. Períodos de cobro más amplios	2	4	0	0	33%	67%	0%	0%	6	100%
	Total	1	1	2	3	11,11%	16,67%	27,78%	44,44%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 2. Cuentas por cobrar



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

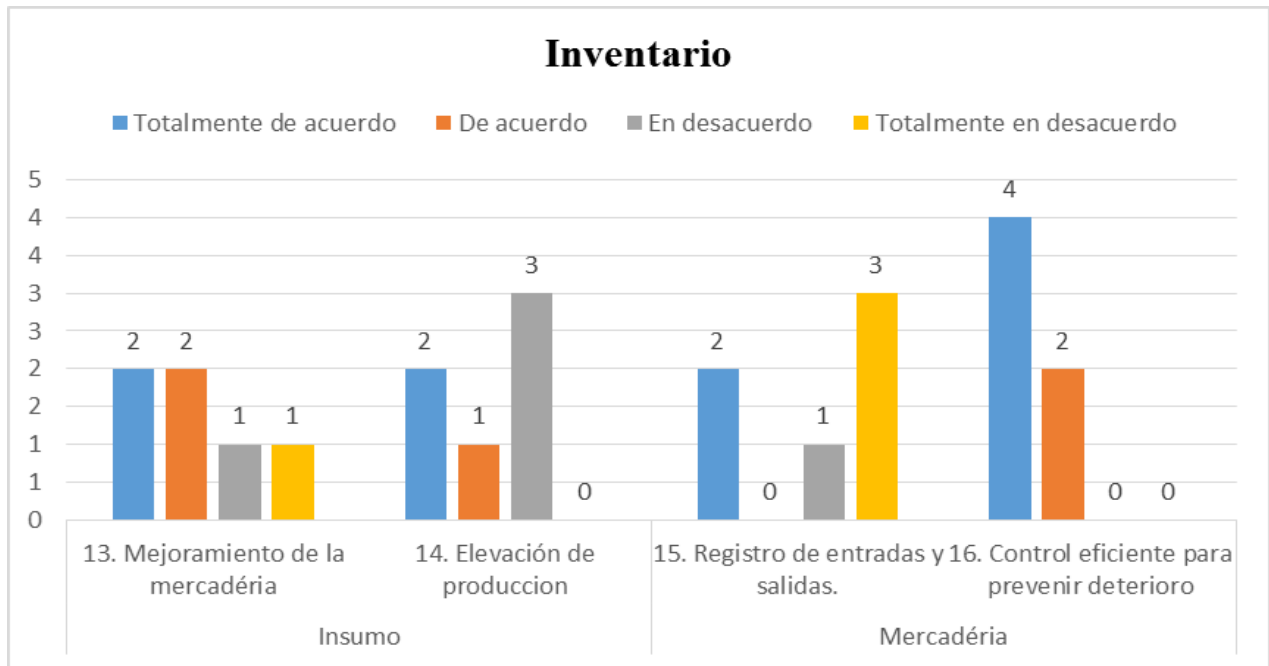
Interpretación: De acuerdo a la información recolectada por las encuestas realizadas a las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje, se denota una perspectiva adversa en lo cual solamente el 17% de los encuestados dispone de políticas para controlar los créditos. De la misma manera, se denota una óptica negativa en los resultados en virtud de la necesidad de cobrar a contado para contar con suficientes recursos para la compra de más mercancías. Sin embargo, consideran que pueden atraer a nuevos clientes potenciales otorgando mayores plazos de cobros.

Tabla 15. Inventario en las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje

INVENTARIO											
INDICADORES	ITEMS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	ABSOLUTA	RELATIVA
Insumos	13. Mejoramiento de la mercadería	2	2	1	1	33%	33%	17%	17%	6	100%
	14. Elevación de producción	2	1	3	0	33%	17%	50%	0%	6	100%
Mercadería	15. Registro de entradas y salidas.	2	0	1	3	33%	0%	17%	50%	6	100%
	16. Control eficiente para prevenir deterioro	4	2	0	0	67%	33%	0%	0%	6	100%
	TOTAL	3	1	1	1	41,67%	20,83%	20,83%	16,67%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 3. Inventario



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

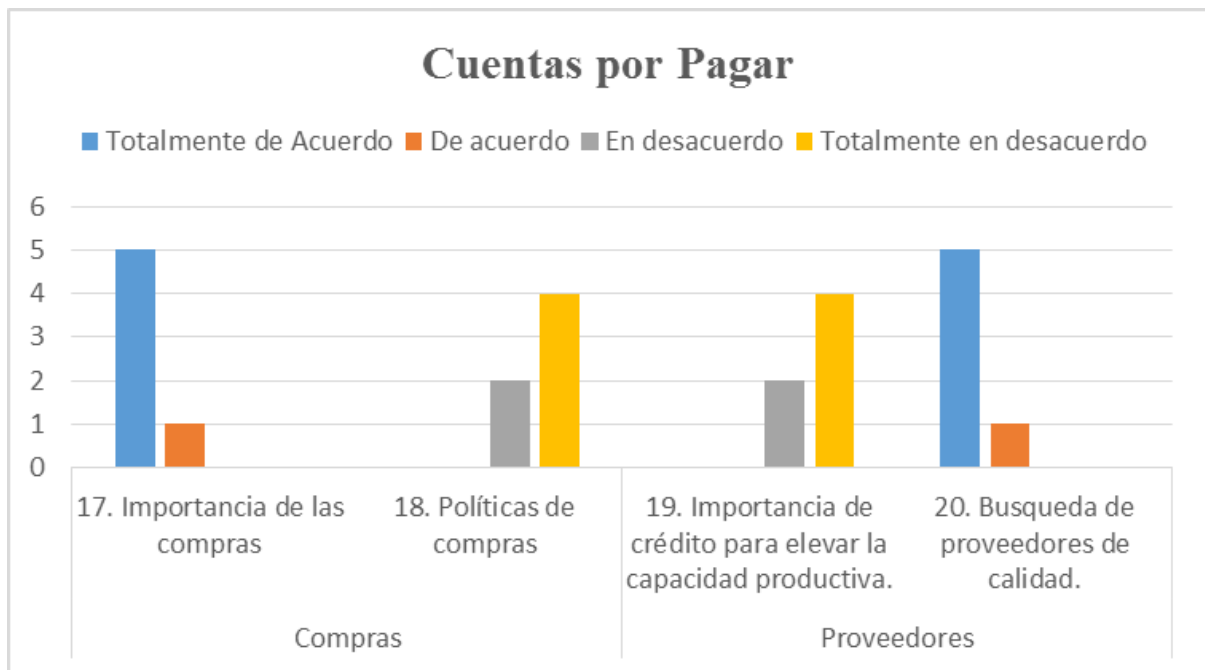
Interpretación: Con base a los resultados obtenido de las encuestas realizadas a las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje, se visualiza una polarización en lo cual el 50% de los encuestados no aplican insumos en sus productos a razón que prefieren entregar cacao inalterado mientras que el resto consideran que son necesarios para aumentar sus ingresos. Así mismo, se interpreta que la mercadería representa un componente importante para las comercializadoras, puesto que disponen de controles eficientes para prevenir deterioros y pérdidas.

Tabla 16. Cuentas por Pagar en las comercializadoras del cantón Pasaje

CUENTAS POR PAGAR											
INDICADORE S	ITEMS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	ABSOLUTA	RELATIVA
Compras	17. Importancia de las compras	5	1	0	0	83%	17%	0%	0%	6	100%
	18. Políticas de compras	0	0	2	4	0%	0%	33%	67%	6	100%
Proveedores	19. Importancia de crédito para elevar la capacidad productiva.	0	0	2	4	0%	0%	33%	67%	6	100%
	20. Búsqueda de proveedores de calidad.	5	1	0	0	83%	17%	0%	0%	6	100%
	Total	3	1	1	2	41,67%	8,33%	16,67%	33,33%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 4. Cuentas por Pagar



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

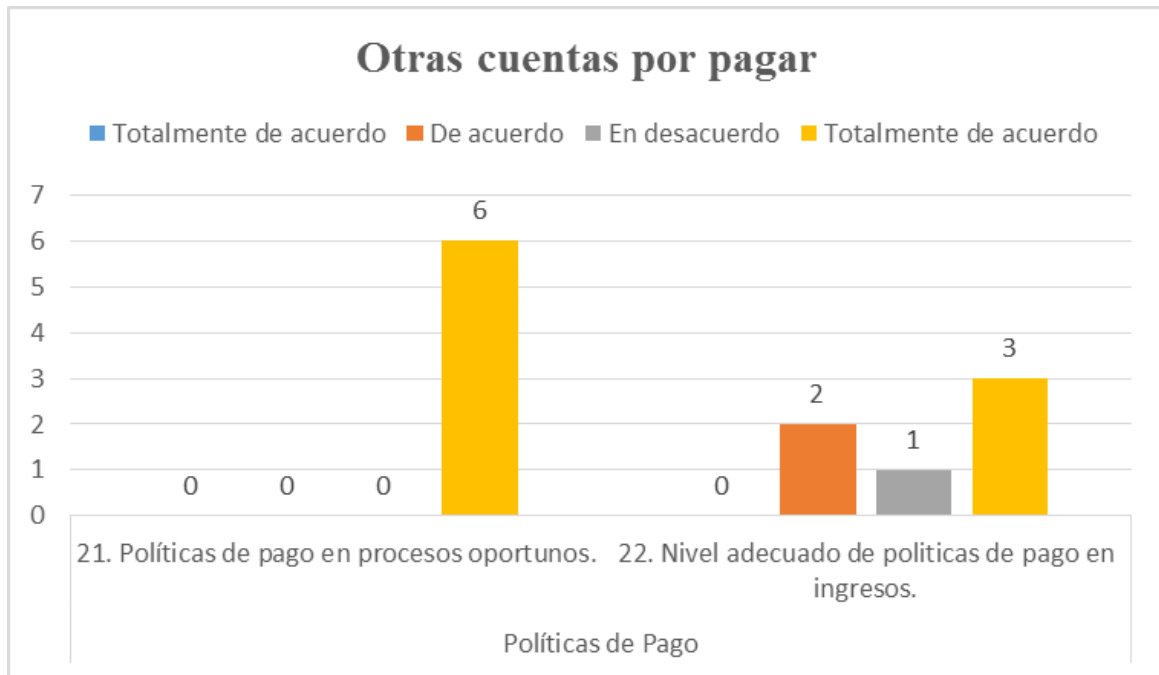
Interpretación: Con relación a la información recolectada por las encuestas realizadas a las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje, consideran a las compras como un proceso esencial dentro de su empresa recalando la importancia de seleccionar adecuadamente a los proveedores. Sin embargo, la totalidad de los encuestados es decir el 100% no cuentan con políticas para establecer un equilibrio entre el nivel de ventas y compras. Además, manifiestan que no efectúan compras a crédito a razón que prefieren mantener a sus proveedores satisfechos.

Tabla 17. Otras Cuentas por Pagar en las comercializadoras del cantón Pasaje

OTRAS CUENTAS POR PAGAR											
INDICADORES	ITEMS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	ABSOLUTA	RELATIVA
Políticas de Pago	21. Políticas de pago en procesos oportunos.	0	0	0	6	0%	0%	0%	100%	6	100%
	22. Nivel adecuado de políticas de pago en ingresos.	0	2	1	3	0%	33%	17%	50%	6	100%
	TOTAL	0	1	1	5	0,00%	16,67%	8,33%	75,00%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 5. Otras cuentas por Pagar



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

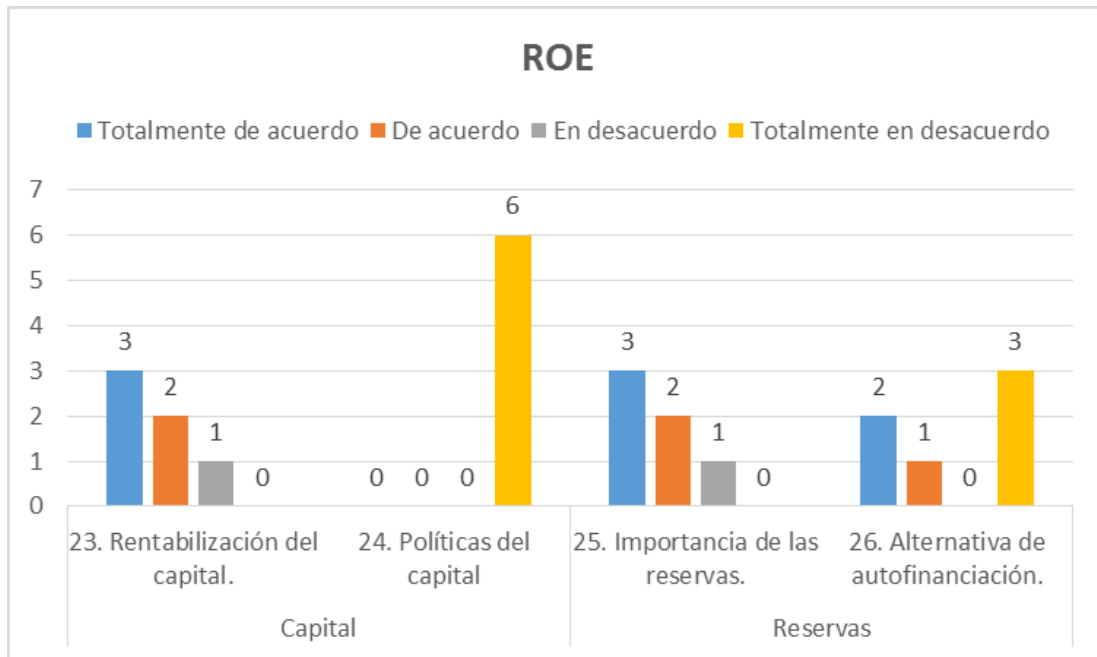
Interpretación: Conforme a lo manifestado por las comercializadoras de Cacao del cantón Pasaje, se observa que el 100% de los encuestados no disponen de políticas para establecer periodos de pagos oportunos a razón que realizan todo de manera empírica a lo que en ciertos casos lo ha llevado a dificultades económicas. Así mismo, únicamente el 33% de los encuestados mantiene un equilibrio entre las políticas de pagos e ingresos.

Tabla 18. ROE en las comercializadoras del cantón Pasaje

ROE											
INDICADORES	ITEMS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	ABSOLUTA	RELATIVA
Capital	23. Rentabilización del capital.	3	2	1	0	50%	33%	17%	0%	6	100%
	24. Políticas del capital	0	0	0	6	0%	0%	0%	100%	6	100%
Reservas	25. Importancia de las reservas.	3	2	1	0	50%	33%	17%	0%	6	100%
	26. Alternativa de autofinanciación.	2	1	0	3	33%	17%	0%	50%	6	100%
	TOTAL	2	1	1	2	33,33%	20,83%	8,33%	37,50%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 6. ROE



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: De acuerdo a los resultados de las encuestas realizadas a las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje, se observa una tendencia favorable en la rentabilización del capital en lo cual solo el 17% de los encuestados no disponen de un estudio para optimizar recursos. Así mismo, el 83% considera que el fondo de reservas es fundamental para solventar posibles emergencias por pérdidas.

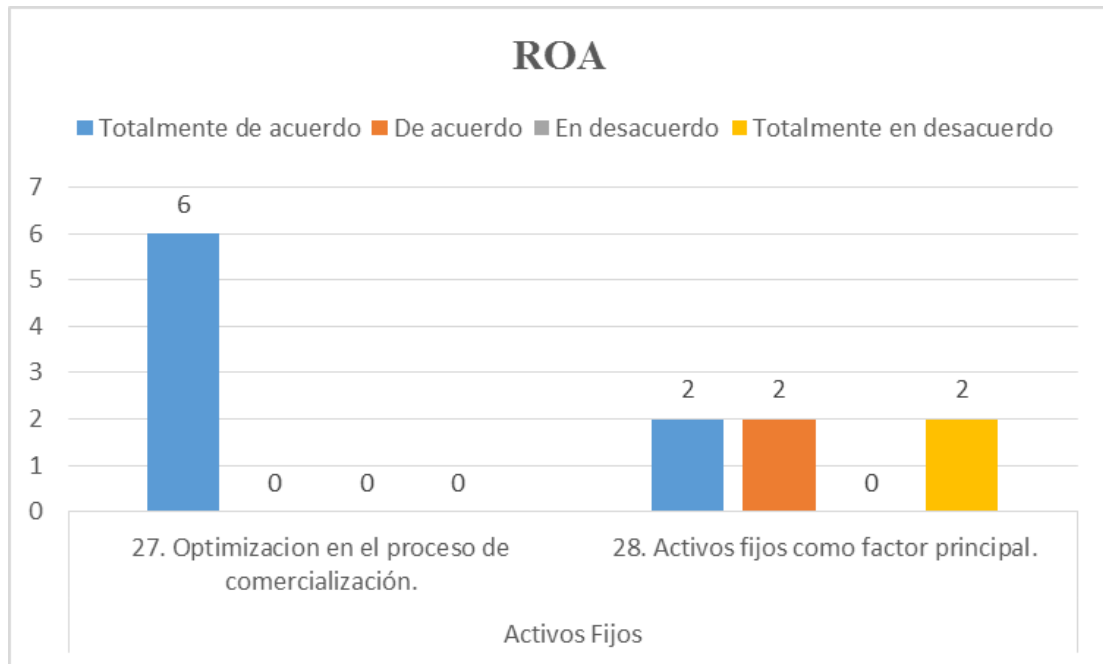
Sin embargo, el 100% no disponen de políticas de capital para priorizar el crecimiento empresarial a razón que todos los pagos a socios lo ejecutan de manera empírica cuando exista una ganancia. Por último, existe una respuesta mixta en la que el 50% considera que las reservas son una forma de autofinanciación adecuada mientras que el restante considera que no son eficientes como los préstamos.

Tabla 19. ROA en las comercializadoras del cantón Pasaje

ROA											
INDICADORES	ITEMS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	ABSOLUTA	RELATIVA
Activos Fijos	27. Optimización en el proceso de comercialización.	6	0	0	0	100%	0%	0%	0%	6	100%
	28. Activos fijos como factor principal.	2	2	0	2	33%	33%	0%	33%	6	100%
	TOTAL	4	1	0	1	66,67%	16,67%	0,00%	16,67%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 7. ROA



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

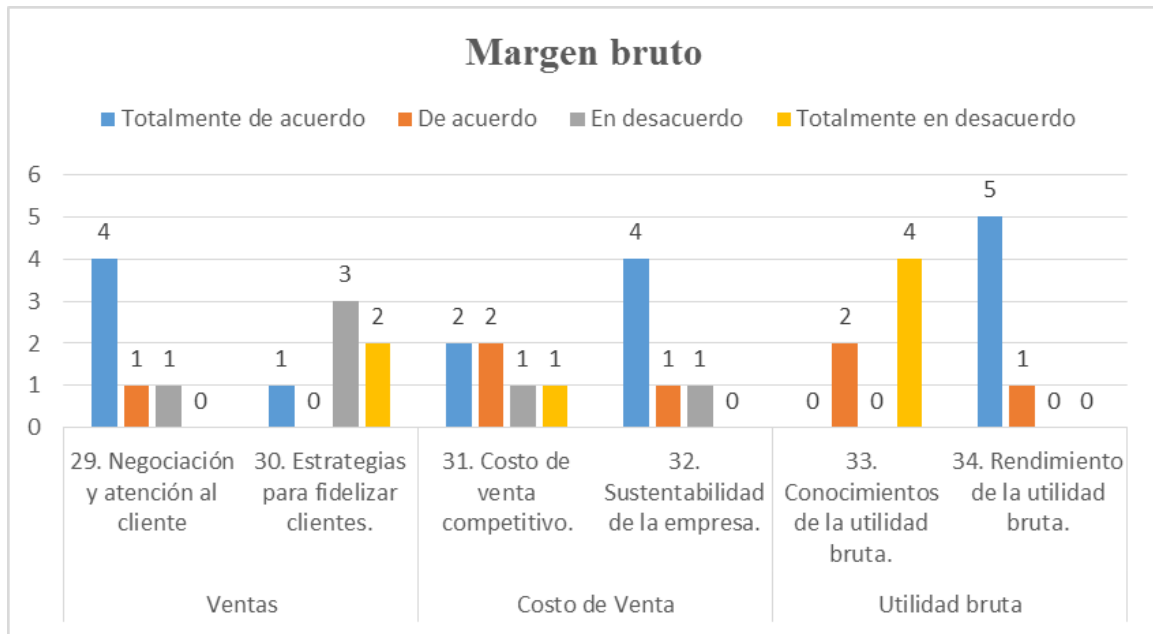
Interpretación: De acuerdo a lo manifestado por las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje, se observa un uso adecuado de los activos fijos para generar ganancias en lo cual la totalidad de los encuestados consideran que los activos tangibles optimizan su proceso de comercialización. De la misma manera únicamente el 33% no están de acuerdo con establecer a los activos fijos como factor principal de su empresa para el crecimiento empresarial.

Tabla 20. Margen bruto en las comercializadoras del cantón Pasaje

MARGEN BRUTO											
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	ABSOLUTA	RELATIVA
Ventas	29. Negociación y atención al cliente	4	1	1	0	67%	17%	17%	0%	6	100%
	30. Estrategias para fidelizar clientes.	1	0	3	2	17%	0%	50%	33%	6	100%
Costo de Venta	31. Costo de venta competitivo.	2	2	1	1	33%	33%	17%	17%	6	100%
	32. Sustentabilidad de la empresa.	4	1	1	0	67%	17%	17%	0%	6	100%
Utilidad bruta	33. Conocimientos de la utilidad bruta.	0	2	0	4	0%	33%	0%	67%	6	100%
	34. Rendimiento de la utilidad bruta.	5	1	0	0	83%	17%	0%	0%	6	100%
	TOTAL	3	1	1	1	44,44%	19,44%	16,67%	19,44%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 8. Margen Bruto



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

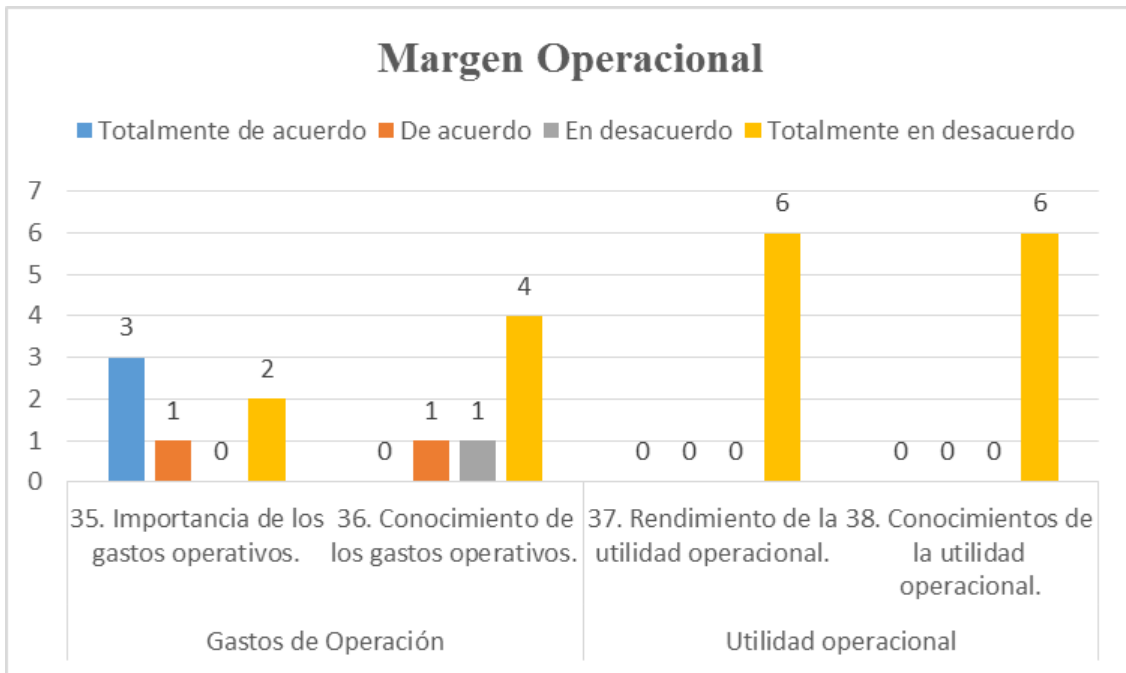
Interpretación: De acuerdo a la información recolectada por las encuestas realizadas a las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje, se refleja una tendencia positiva en lo que se refiere a la confianza que tienen los propietarios sobre la competitividad de las empresas en el mercado en donde únicamente el 17% considera que su margen bruto no es adecuado. De igual manera, el 83% de los encuestados expresa que su factor decisivo es la atención al cliente. No obstante, únicamente 1 de las 6 empresas encuestadas dispone de estrategias financieras para fidelizar a sus clientes mientras que el 67% desconoce el concepto de utilidad bruta.

Tabla 21. Margen operacional en las comercializadoras del cantón Pasaje

MARGEN OPERACIONAL											
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	ABSOLUTA	RELATIVA
Gastos de Operación	35. Importancia de los gastos operativos.	3	1	0	2	50%	17%	0%	33%	6	100%
	36. Conocimiento de los gastos operativos.	0	1	1	4	0%	17%	17%	67%	6	100%
Utilidad operacional	37. Rendimiento de la utilidad operacional.	0	0	0	6	0%	0%	0%	100%	6	100%
	38. Conocimientos de la utilidad operacional.	0	0	0	6	0%	0%	0%	100%	6	100%
	TOTAL	1	1	0	5	12,50%	8,33%	4,17%	75,00%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 9. Margen Operacional



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

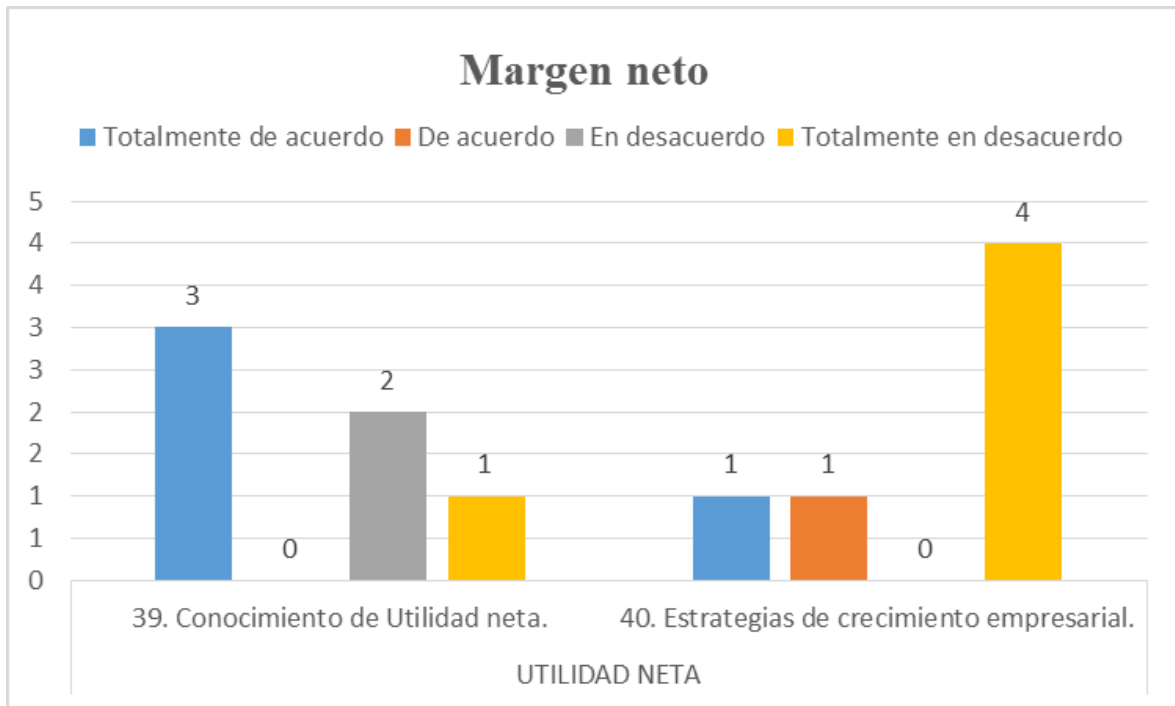
Interpretación: De acuerdo a la información recolectada por las encuestas realizadas a las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje, el 67% de los encuestados denotan un resultado favorable con respecto a los gastos operativos tales como publicidad, el pago a su personal, etc. Consideran que esta clase de gastos son pieza fundamental para el continuo funcionamiento conllevando a un crecimiento sostenible, por otro lado, el 34% argumentan que si bien son necesarios, ante el alza y baja del precio del cacao estiman que no les aporta lo suficiente para incrementar su rentabilidad. En otra perspectiva en solo 1 de las 6 comercializadoras, en este caso el 84%, los gastos operacionales están conformados por todo el dinero que la empresa utiliza en la transformación del inventario, mientras que en el resto no. Es de importancia resaltar que el 100% de los encuestados no conocen el rendimiento de sus ventas mediante la utilidad operacional ni lo que refleja este resultado.

Tabla 22. Margen Neto en las comercializadoras del cantón Pasaje

MARGEN NETO											
INDICADORES	PREGUNTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA				FRECUENCIA RELATIVA				TOTAL	
		Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	TA	DA	ED	TD	ABSOLUTA	RELATIVA
UTILIDAD NETA	39. Conocimiento de Utilidad neta.	3	0	2	1	50%	0%	33%	17%	6	100%
	40. Estrategias de crecimiento empresarial.	1	1	0	4	17%	17%	0%	67%	6	100%
	TOTAL	2	1	1	3	33,33%	8,33%	16,67%	41,67%	6	100%

Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Gráfico 10. Margen Neto



Fuente: Información recolectada encuestas elaborado por los autores

Interpretación: De acuerdo a la información recolectada por las encuestas realizadas a las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje, existe una polarización con respecto a lo que refleja la utilidad neta, los resultados demostraron que ciertos gerentes están conscientes de lo que representa la utilidad neta. Así mismo el otro 50% alude que desconoce el proceso para obtener la utilidad neta, fundamentando que solo se basan en la cantidad final de sus ganancias ignorando las disminuciones de costos gastos e impuestos.

A pesar de que hay una considerable polarización en lo mencionado anteriormente, el 67% de los encuestados no utilizan esta información para crear estrategias empresariales en beneficio de su negocio, optando solamente por la disminución de costos y disponibilidad de más efectivo para sus operaciones diarias. Por otro lado, una minoría del 34% considera que al disponer los resultados de esta ganancia (ganancia neta) les otorga una ventaja para hacerle frente a posibles amenazas en sus negocios, reforzar sus fortalezas a través de una mejor asignación de recursos y así mismo disminuir riesgo.

3.3.2. Análisis de estados financieros

COMERCIALIZADORA DE CACAO H.S		
ESTADO DE RESULTADOS		
DESDE 01 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020		
INGRESOS		
Ventas		1.086.971,34
(-)Costo de ventas		-1.019.481,91
Utilidad Bruta		67.489,43
(-) Gastos Operacionales		
		\$ -13.770,84
Honorarios Profesionales	-11771,31	
Iva al gasto	-1.604,01	
Pagos por otros servicios	-395,52	
(-) Gastos Administrativos		
		-14.460,96
Sueldos y Salarios	-9.786,24	
XIII Sueldo	-814,50	
XIV Sueldo	-800,00	
Secap	\$ -97,86	
Aporte Patronal	\$ -1.091,17	
Aporte individual empleador	\$ -1.056,00	
Fondo de reserva	\$ -815,19	
Gastos Financieros		-16.825,19
Intereses Pagados	-16.825,19	
Utilidad antes del 15% Participación a Trabajadores		
		22.432,44
(-) 15% Participación Trabajadores		-3.364,87
Utilidad antes de gastos personales		19.067,57
Gastos Personales		-3.677,00
Base Imponible		15.390,57
(-) Impuesto a la Renta Único		-252,46
Utilidad del Ejercicio		15.138,11

Indicadores de Rentabilidad

1. Margen Bruto

$$\text{RMUB: } \frac{\text{Utilidad bruta en ventas}}{\text{Total de ventas}} \times 100$$

$$\text{RMUB: } (67489,43/1.086.971,34) *100$$

$$\text{RMUB: } \$0,06 *100$$

$$\text{RMUB: } 6,21\%$$

Análisis: La comercializadora de cacao "Henry Sarmiento" obtiene en el periodo 2020 \$0,06 ctvs. de ganancia bruta por cada dólar de ventas (6,21%).

2. Razón de margen utilidad operativa

$$\text{RMUO: } \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Total de ventas}} \times 100$$

$$\text{RMUO: } (22.432,44/1.086.971,34) *100$$

$$\text{RMUO: } \$0,21 *100$$

$$\text{RMUO: } 20,64\%$$

Análisis: La comercializadora de cacao "Henry Sarmiento" obtiene en el periodo 2020, \$0,21 ctvs. de ganancia operacional por cada dólar de ventas. (20,64%)

3. Razón de margen utilidad neta

$$\text{MUN: } \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Ingresos(Ventas)}} \times 100$$

$$\text{MUN: } (15.138,11/1.086.971,34)*100$$

$$\text{MUN: } \$0,01 *100$$

$$\text{MUN: } 1,39\%$$

Análisis: La comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” obtiene en el periodo 2020, \$0,01 ctvs. de ganancia neta por cada dólar de ventas, es decir genera una utilidad del periodo del 1,39%.

4. Razón de rendimiento sobre activos. (ROA)

$$\text{ROA: } \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Total activos}} \times 100$$

$$\text{ROA: } (15.138,11/182.651,78) \times 100$$

$$\text{ROA: } \$ 0,08 \times 100$$

$$\text{ROA: } 8,29 \%$$

Análisis: La comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” obtiene 0,08 ctvs. de ganancia neta en relación a cada dólar de inversión en los activos, es decir obtiene el 8,29% de retorno sobre los activos.

5. Razón de rendimiento sobre el patrimonio (ROE)

$$\text{ROE: } \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Total Patrimonio}} \times 100$$

$$\text{ROE: } (15.138,11/86.911,11) \times 100$$

$$\text{ROE: } \$0,17 \times 100$$

$$\text{ROE: } 17,42\%$$

Análisis: La comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” obtiene 0,17 ctvs. de ganancia neta en relación a cada dólar de inversión en el patrimonio, es decir obtiene el 17,42% de retorno sobre el patrimonio.

COMERCIALIZADORA DE CACAO HENRY SARMIENTO			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020			
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			127.517,67
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO		10.860,79	
CAJA GENERAL	836,25		
BANCO DE PRODUBANCO-Cta corriente 02875000361	505,98		
BANCO DEL AUSTRO-Cta Ahorros 0107588329	20,00		
BANCO DEL PICHINCHA-Cta Ahorros 4030509300	0,00		
BANCO DEL PICHINCHA-Cta corriente 2100198040	4.282,87		
BANCO MACHALA-Cta Corriente 1020589767	3.950,84		
BANCO BOLIVARIANO-Cta Ahorros 3001219921	0,00		
BANCO DE GUAYAQUIL-Cta Ahroos 25662355	270,00		
COOPERATIVA JARDIN AZUAYO-Cta Ahorros 2226595	300,00		
COOPERATIVA JEP-Cta 406041910204	694,85		
IMPUESTOS DIFERIDOS CORRIENTES		11.763,47	
CREDITO TRIBUTARIO RENTA	11.763,47		
INVENTARIO		17.619,91	
MERCADERIA EN ALMACÉN	17.619,91		
OTROS		87.273,50	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES (anticipos a proveedores)	87.273,50		
ACTIVO NO CORRIENTE			55.134,11
PPE		55.134,11	
TERRENO	35.000,00		
EDIFICIO	35.000,00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	16.225,00		
EQUIPO DE OCMPUTO	890,00		
VEHÍCULO	31.210,24		
(-) DEPREC. ACUMULADA DE PPE	63.191,13		182.651,78
TOTAL ACTIVO			
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE		20.562,29	
CTAS Y DOCT. POR PAGAR PROVEEDORES	0,00		
OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	16.136,95		
TARJETAS DE CRÉDITO	0,00		
15% PART. TRABAJADORES	3.364,87		
OBLIGACIONES CON EL IESS	435,37		
OBLIGACIONES OCN LA ADM. TRIBUTARIA	625,10		
PASIVO NO CORRIENTE		75.178,38	
OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	75.178,38		86.911,11
PATRIMONIO NETO		71.773,00	
CAPITAL		15.138,11	
UTILIDAD DEL EJERCICIO			
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			182.651,78

Nota: Es importante mencionar que el anticipo a proveedores es una cuenta que refleja el monto de dinero prestado a los productores de cacao. Dicho rubro es de suma importancia puesto que brinda a los productores una alternativa para la financiación de su operación y de esta manera incrementar el nivel productivo de cacao.

Indicadores de liquidez

1. Capital Neto de trabajo

CNT: Activo Corriente- Pasivo Corriente

CNT: 127.517,67-20.562,29

CNT: 106.955,38

Análisis: La comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” en el periodo 2020 obtiene un capital de trabajo de \$106.955,38

2. Liquidez corriente

LC: (Activo Corriente/Pasivo Corriente) *100

LC: (127.517,67-20.562,29)* 100

LC: \$ 6,20 *100

LC: 620,15 %

Análisis: La comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” en el periodo 2020 genera \$6,20 (620,15 %) en sus activos corrientes para cubrir \$1 de deudas a corto plazo, debido a que no se encuentre en el rango de \$1,5 a \$2,5 se considera que su liquidez es inadecuada, si bien no presenta problemas para cancelar sus obligaciones a corto plazo se refleja un excedente de efectivo poco productivo.

3. Prueba ácida

PC: (Activo corriente-Inventarios)/Pasivo Corriente

PC: (127.517,67-17619,91)/20.562,29

PC: \$5,34*100

PC: 534,46%

Análisis: La comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” en el periodo 2020 tiene \$5,34 (534,46%) en sus activos más líquidos para cubrir \$1 a corto plazo, se interpreta que el negocio no tiene dificultades para solventar sus obligaciones, sin embargo se presenta un excedente de liquidez que resulta poco productivo.

Indicadores de Actividad

1. Rotación de Inventarios

RI: (Costo de ventas/Inventario Promedio)

IP: (Inv. inicial-Inv. Final)/2

IP: (14.390+16.004,96)/2

RI: (1.019,481,91/16.004,96)

IP: 32.009,91 /2

RI: 63,70 veces

IP: 16.004,96

Análisis: La comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” en el periodo 2020 rota su inventario (cacao) 63,70 veces, se considera un nivel eficiente de rotación si tenemos en cuenta que el cacao se debe gestionar adecuadamente para prevenir algún deterioro.

CAPÍTULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Descripción y Argumentación Teórica de los Resultados

Con respecto a los resultados obtenidos de las encuestas realizadas, se interpreta que la comercializadora de cacao Henry Sarmiento considera importante el manejo adecuado de su capital de trabajo a través de la aplicación de controles y registros en rubros principales tales como, caja, banco, mercadería, entre otros lo que permite ser más competitivo aumentando sus niveles de ingresos.

Se argumenta que su posicionamiento fuerte en el mercado es debido a las estrategias y controles que aplica en su empresa. Tomando como referencia a Méndez Matovelle et al. (2020), lo cual indica que las compras adecuadas permiten incrementar la competitividad de la empresa, se deduce que se cumple lo referenciado teórico en la comercializadora de cacao Henry Sarmiento a razón que no dispone de problemas para cubrir sus necesidades a través de la gestión de las compras.

Desde otro enfoque, se aduce que el buen manejo del capital de trabajo permite a la empresa operar sin problemas de liquidez, lo que se ve reflejado en los procesos productivos de la comercializadora de cacao, puesto que realizan cobros y pagos a contado conllevando a un buen flujo de efectivo cumpliendo con los conceptos teóricos de Duque Espinoza et al. (2019), lo cual manifiestan que la entrada y salida de dinero debe ser rápido como también constante.

El capital neto de trabajo refleja la probabilidad de éxito en los negocios, independientemente del tamaño que sea, en este caso los análisis financieros siendo específicamente los de liquidez denotan una liquidez inadecuada, y es catalogada inadecuada porque no se encuentra en el rango recomendado de \$1 a \$2,5, otro motivo que influye es que a pesar de no tener complicaciones para cubrir sus obligaciones en un corto periodo de tiempo, posee un exceso de liquidez que compromete a su rentabilidad considerablemente. En el patrimonio (ROE) obtiene una ganancia correspondiente a la inversión efectuada en este rubro de \$0,17 ctvs por cada dólar de venta, este representa su segundo nivel de ganancia más alta teniendo en cuenta que su ganancia operativa es de \$0,21 ctvs. Así mismo se sitúa el ROA con unas ganancias de \$0,08 ctvs por cada dólar de inversión en los activos.

4.1.1. Desarrollo de Propuesta

4.1.1.1. Nombre de la propuesta

Diseño de un plan de gestión de capital de trabajo para rentabilizar los recursos en la empresa comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” de la ciudad de Pasaje.

4.1.2. Antecedentes de la propuesta

La comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” al ser una empresa dedicada a la compra y venta de un producto, fue preciso realizar una evaluación con respecto a la situación actual de gestión de su capital de trabajo. Si bien es cierto, no mantiene problemas en solventar sus deudas con sus recursos. Sin embargo, al ejecutar un análisis detallado se encontró un manejo errado de sus bienes para incrementar su rentabilidad.

La administración del capital de trabajo es fundamental para las empresas, en especial para las comercializadoras, puesto que su actividad está centralizada en la entrada y salida de efectivo para la compra y venta de productos conllevando a una ideología errónea de que es necesario mantener una abundancia de dinero para operar. Al observar los estados financieros se reflejó un exceso de monto en activos corrientes los mismos que pueden ser utilizados para la adquisición de activos fijos que permitan aumentar sus ingresos

4.1.3. Objetivo de la propuesta

Diseñar un plan de gestión de capital de trabajo, a través de la optimización de recursos con el fin de incrementar la rentabilidad en la empresa comercializadora de cacao “Henry Sarmiento”.

4.1.4. Políticas de Capital de Trabajo

Para que una empresa cuente con un adecuado manejo de capital de trabajo es necesario implementar políticas financieras que permitan lograr un equilibrio entre los recursos destinados a su actividad económica e inversión.

1. Para gestionar de manera eficiente los recursos de la empresa, se solicitará a la administración implementar un software que registre la cantidad de dinero en caja.
2. Las secretarías pagarán a través de transferencia bancaria o cheque a proveedores que entreguen mercadería por un monto superado de \$500,00.
3. El gerente de la empresa realizará la búsqueda y selección de clientes con el fin de evitar las ventas a créditos.
4. El representante de la empresa aplicará el cálculo de los indicadores de liquidez de manera periódica con el fin de evitar excedentes innecesarios en activos.

5. Una vez encontrado un excedente en los índices de liquidez, se realizará un análisis con el fin de determinar la alternativa más recomendable de inversión sin afectar la solvencia de la empresa.
6. Se procederá el pedido al bodeguero de entregar un informe de mercadería al finalizar la semana con el fin de llevar un control adecuado.
7. El gerente de la empresa será el encargado de establecer el precio de compra a través de la verificación de la calidad del producto entregado por los proveedores.
8. Se disminuirá la entrega de préstamos a proveedores con el fin de invertir dichos recursos en otros bienes que permitan incrementar su rentabilidad.
9. Únicamente se efectuará la inversión en bienes fijos si los activos corrientes son tres veces superiores a los pasivos a corto plazo.
10. Las secretarías deberán informar al de un reabastecimiento de efectivo en caja, cuando dispongan el 30% del saldo inicial con el objetivo de cancelar a los proveedores, el valor de la mercadería correspondiente.

4.1.5. Procedimientos de gestión de capital de trabajo

De acuerdo a los estudios hechos por varios autores, se determina que, para el buen manejo del capital del trabajo es necesario contar con un nivel adecuado de flujo de efectivo porque permite disponer de suficientes recursos para cubrir las obligaciones, ante aquello es fundamental caracterizar los procesos que se llevan a cabo dentro de la empresa y las implicaciones que conlleva en los componentes del capital de trabajo.

Paso 1: Compra de Mercadería

La compra de mercadería es crucial para la comercializadora de cacao. Dicha actividad implica una salida de dinero por la adquisición de cacao a los productores del cantón Pasaje. De acuerdo a los resultados de las encuestas, se observa que las compras son ejecutadas a contado para fidelizar a sus proveedores. Es importante mencionar que el precio de la mercadería adquirida varía en lo que se refiere a la calidad y al estado, es decir, el cacao en seco mantiene es más costoso que el cacao en baba. Cabe destacar que la comercializadora de cacao entrega préstamos a sus proveedores de confianza con el fin de asegurar su lealtad de venta que luego será descontada a través de la compra de mercadería.

Establecer estrategias y controles en este procedimiento es esencial para mantener a un nivel adecuado las disponibilidades de efectivo dentro de la empresa. El proceso de compra iniciará con la verificación de la calidad de la mercadería por parte del gerente, el mismo que negociará

con el proveedor para establecer un precio óptimo. Luego, la secretaría hará el pago correspondiente en efectivo solo si no sobrepasa de los \$500. De modo contrario, girará un cheque o hará una transferencia bancaria. Finalmente, registrará en un sistema informático la cantidad de dinero pagada con el fin de conocer el saldo actual en caja.

Paso 2: Secado y fermentación de Mercadería

El secado de mercadería es un proceso de deshidratación que permite eliminar la parte babosa del mismo, lo que implica el uso de insumos tales como cajas de maderas, áreas libres o maquinarias. La comercializadora de cacao Henry Sarmiento opta por un método tradicional de secado en áreas libres por lo que este paso no genera una salida de efectivo. Cabe recalcar que se demora 6 días en vender la mercadería, debido a que el secado se demora 3 días y la fermentación 3 días más.

Identificar la importancia de control de este proceso es fundamental dado que permite la prevención de deterioro en la mercadería. El bodeguero será el encargado de llevar un registro de la mercadería disponible diferenciando el cacao en baba del seco puesto que el seco está listo para la venta. Además, el bodeguero realizará un registro del consumo de los insumos utilizados en el proceso productivo. Por último, entregará un informe de mercadería ante la salida del mismo.

Paso 3: Venta de mercadería

La venta de mercadería es el último paso de comercialización que ejecuta la empresa. La comercializadora cuenta con un cliente fijo que entrega todo el cacao en seco. Esta actividad económica implica una entrada de dinero a razón que su cliente paga a contado de acuerdo a lo manifestado en las encuestas, lo que propone una buena gestión del capital de trabajo porque dispone de efectivo para la compra de mercancías.

La venta de mercadería iniciará con la selección de clientes con el fin de asegurar la recolección de dinero a contado, puesto que es fundamental para la compra de más mercadería. Se verificará la disponibilidad del producto antes de proceder a la venta. Finalmente, se cobrará el dinero por la mercadería a través de la entrega de factura con la respectiva verificación del efectivo.

4.1.6. Rentabilización del capital de trabajo

La rentabilización del capital de trabajo hace referencia a utilizar los recursos líquidos de la mejor manera posible para incrementar la rentabilidad y disminuir el riesgo. Al analizar los estados financieros, se evidencia que no corre riesgo de cumplir con sus obligaciones. Sin

embargo, no está empleando sus recursos para expandir su negocio. A continuación se detallará el grado de representatividad de cada uno de las cuentas del activo:

Tabla 23. Grado de representatividad porcentual de los activos corrientes

Año 1		
ACTIVOS	2020	%
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja	836,25	0,66%
Bancos	10.024,54	7,86%
Credito tributario renta	11.763,47	9,22%
Mercadería en almacén	17.619,91	13,82%
Anticipo a proveedores	87.273,50	68,44%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	127.517,67	100%

Fuente: elaborado por los autores

La tabla refleja que los anticipos a proveedores mantienen un grado de representatividad porcentual de 68,44% a razón que el propietario otorga esos créditos sin intereses a los proveedores como estrategia de fidelización. Sin embargo, se considera que existe una mejor alternativa para incrementar su rentabilidad a través de la inversión en activos fijos y publicidad con el monto destinado a anticipos a proveedores.

Vehículos: La inversión en vehículos es fundamental para la empresa a razón que facilita la comercialización en especial para aquellos proveedores que tienen su mercadería en sitios alejados. Además, al poseer un vehículo propio, se aumenta el nivel de comodidad de los productores de cacao porque no tienen la necesidad de fletar un vehículo privado. En la actualidad, la empresa dispone de una camioneta, pero lamentablemente no es lo suficiente para satisfacer la demanda.

Maquinaria: El monto invertido en la maquinaria será con la finalidad de acelerar el proceso productivo de la empresa a través de máquinas secadoras de cacao lo que permitirá mejorar el tiempo de recuperación del efectivo.

Publicidad: La inversión publicitaria permite a la empresa acceder a nuevos mercados potenciales. Al día de hoy, la comercializadora de cacao “Henry Sarmiento” se encuentra en una posición competitiva y dominante en el cantón Pasaje, pero se considera posible expandir su negocio hacia sitios rurales.

4.1.6.1. Estado de Resultados Proyectado

COMERCIALIZADORA DE CACAO H.S		
ESTADO DE RESULTADOS		
DESDE 01 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2022		
INGRESOS		
Ventas		1.369.460,34
(-)Costo de ventas		-1.284.431,33
Utilidad Bruta		85.029,01
(-) Gastos Operacionales		
		-23.770,84
Honorarios Profesionales	-11771,31	
Iva al gasto	-1.604,01	
Pagos por otros servicios	-395,52	
Publicidad	-10.000,00	
(-) Gastos Administrativos		
		-14.460,96
Sueldos y Salarios	-9.786,24	
XIII Sueldo	-814,50	
XIV Sueldo	-800,00	
Secap	-97,86	
Aporte Patronal	-1091,17	
Aporte individual empleador	-1056,00	
Fondo de reserva	-815,19	
Gastos Financieros		
		-16.825,19
Intereses Pagados	-16.825,19	
Utilidad antes del 15% Participación a Trabajadores		
		29.972,02
(-) 15% Participación Trabajadores		-4.495,80
Utilidad antes de gastos personales		
		25.476,22
Gastos Personales		
		-3.677,00
Base Imponible		
		21.799,22
(-) Impuesto a la Renta Unico		-1.498,85
Utilidad del Ejercicio		20.300,37

4.1.6.2. Detalle de los cambios en el Estado de Resultado

Los cambios realizados en el Estado de Resultado se encuentran principalmente en el rubro de ventas, costo de ventas y publicidad.

4.1.6.2.1. Ventas

Se ejecutó el cálculo del incremento de las ventas de acuerdo a los datos recolectados por la Encuesta de Superficie y Producción Agraria Continua (ESPAC), lo cual establece un nivel de ventas de 5539 toneladas en la provincia del oro. Como proyección se estableció una participación del 6% más del total de las ventas de cacao. A continuación se detalla el cálculo y conversión de toneladas a quintales.

Tabla 24. Proyección de ventas

VENTAS DE CACAO EN EL ORO					
Ventas (ton)	Ventas (q)	% Participación	Ventas (q)	PVP	Total
5.539	55.390	0,06	3.323,40	85,00	282.489,00

Fuente: Información recolectada por ESPAC elaborado por los autores

4.1.6.2.2. Costo de ventas

Para establecer el costo de ventas se calculó el grado de representatividad porcentual de los costos frente a las ventas, lo que dio como resultado 93,79%. Luego se utilizó dicho porcentaje para deducir el costo de ventas aplicando la siguiente fórmula:

Costo de Ventas= Ventas*Grado de representatividad porcentual

Costo de ventas= 1.369.460,34*93,79%

Costo de ventas= 1.284.431,33

4.1.6.3. Publicidad

Se añadió un rubro de publicidad puesto que permite utilizar los recursos de anticipo a proveedores para incrementar su rentabilidad. La publicidad representa un gasto que será conformado por la contratación de espacios publicitarios en las carreteras principales. Se considera inadecuada la adquisición de publicidad mediante redes sociales a razón que se pretende llamar la atención de productores agrícolas.

4.1.6.4. Estado de Situación Financiera Proyectado

COMERCIALIZADORA DE CACAO HENRY SARMIENTO		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		87.250,40
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO		16.593,52
CAJA GENERAL	836,25	
BANCO DE PRODUBANCO-Cta corriente 02875000361	505,98	
BANCO DEL AUSTRO-Cta Ahorros 0107588329	20,00	
BANCO DEL PICHINCHA-Cta corriente 2100198040	10.015,60	
BANCO MACHALA-Cta Corriente 1020589767	3.950,84	
BANCO DE GUAYAQUIL-Cta Ahorros 25662355	270,00	
COOPERATIVA JARDÍN AZUAYO-Cta Ahorros 2226595	300,00	
COOPERATIVA JEP-Cta 406041910204	694,85	
IMPUESTOS DIFERIDOS CORRIENTES		11.763,47
CREDITO TRIBUTARIO RENTA	11.763,47	
INVENTARIO		17.619,91
MERCADERÍA EN ALMACÉN	17.619,91	
OTROS		37.273,50
OTROS ACTIVOS CORRIENTES (anticipos a proveedores)	37.273,50	
ACTIVO NO CORRIENTE		105.134,11
PPE		105.134,11
TERRENO	35.000,00	
EDIFICIO	35.000,00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	31.225,00	
EQUIPO DE COMPUTO	890,00	
VEHÍCULO	66.210,24	
(-) DEPREC. ACUMULADA DE PPE	63.191,13	188.384,51
TOTAL ACTIVO		
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		21.437,31
OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	16.136,95	
15% PART. TRABAJADORES	4.495,80	
OBLIGACIONES CON LA ADM. TRIBUTARIA	804,56	
PASIVO NO CORRIENTE		59.041,05
OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	59.041,05	
PATRIMONIO NETO		107.905,77
CAPITAL	71.773,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	20.994,66	
Utilidades Acumuladas	15.138,11	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		188.384,51

Tabla 25. Comparación de indicadores de liquidez

Comparación de Indicadores de liquidez		
Indicador	Año 2020	Año proyectado
Capital de trabajo	106.955,38	56.512,72
Liquidez corriente	620,15%	363,62%
Prueba acida	534,46%	281,43%

Fuente: Elaborado por los autores

Análisis: La inversión en bienes tales como maquinaria, vehículos y publicidad permite utilizar el capital de trabajo de manera eficiente generando ganancias. La tabla de comparación refleja una disminución de los indicadores de liquidez que no pone en riesgo a la empresa, ya que aún dispone de recursos suficientes para cancelar sus obligaciones. En el periodo 2020 se observa un exceso innecesario de efectivo que restringe el crecimiento empresarial por lo que es indispensable el uso de indicadores financieros.

Tabla 26. Comparación de indicadores de rentabilidad

Comparación de Indicadores de Rentabilidad		
Indicador	Año 2020	Año proyectado
Margen Bruto	6,21%	6,21%
Margen Operativo	2,06%	2,19%
Margen Neto	1,39%	1,53%
ROA	8,29%	11,47%
ROE	17,42%	19,46%

Fuente: Elaborado por los autores

Análisis: De acuerdo a los datos reflejados en la tabla 25, se observa una tendencia de crecimiento en los indicadores de rentabilidad a razón de la inversión en publicidad y activos fijos. Cabe recalcar que el margen bruto se mantuvo igual porque se mantuvo el mismo grado de representatividad porcentual. Se interpreta que a través de la inversión, la empresa está utilizando de una manera más eficiente los activos y el capital proporcionado por el propietario, los mismos que se ven reflejados a través del incremento en el ROA y ROE.

CONCLUSIONES

- La gestión del capital de trabajo en la comercializadora de cacao Henry Sarmiento se basa en la entrada y salida de efectivo constante porque todas sus operaciones son realizadas a contado. Además, su rotación de mercadería es veloz, dado que en el transcurso de seis días, se encuentra listo para la venta, mismo que es vendido a un cliente fijo. Para aquello, dispone de un monto considerable en activos corrientes para solventar las compras.
- Los factores de rentabilidad arrojan tendencias positivas, lo cual indica que está generando ganancias a partir del uso de sus activos (ROA) y su patrimonio (ROE). De igual manera, se observa márgenes de utilidades favorables concretando su posición dentro del mercado a causa de sus precios de compra competitivos y la aplicación de estrategias para incrementar sus niveles de ventas.
- El aporte del capital de trabajo en la rentabilidad es evidente, puesto que refleja resultados positivos en los dos rubros. El saldo favorable del capital de trabajo permite a la empresa satisfacer a sus proveedores y clientes lo que incrementa la ganancia de la empresa. Sin embargo, se considera que se puede aumentar su rentabilidad a través de la inversión de los recursos.

RECOMENDACIONES

- Se sugiere aplicar estrategias y controles en los procesos de comercialización para mantener un saldo óptimo de efectivo. Además, es crucial elaborar políticas financieras para optimizar la gestión de los recursos otorgando funciones y responsabilidades a cada una de las áreas que conforman la empresa.
- Se debe tomar en consideración la inversión en publicidad y otros factores para incrementar su rentabilidad. De igual manera, se debe realizar el análisis de los indicadores financieros de manera periódica para establecer estrategias de crecimiento empresarial.
- Se considera favorable reducir el monto en los anticipos a proveedores para invertir en activos fijos y de esa manera aumentar su rentabilidad sin poner en riesgo a la empresa. Para aquello, es necesario realizar el cálculo de los indicadores de liquidez para utilizar de manera eficiente los excesos de recursos que dispone la entidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, A. (2020). La rentabilidad financiera de los grupos económicos chilenos en el largo plazo (1938-1988). *Investigaciones de Historia Económica*, 16(3), 76-94.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7576702>
- Aguirre, M. (2019). Análisis de los factores de la rentabilidad en las cajas municipales de ahorro y crédito-Huancayo y Arequipa período 2013-2017 según el modelo Dupont. [tesis de pregrado, Universidad Continental], Repositorio Continental.
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/6405/1/IV_FCE_316_T E_Aguirre_Navarro_2019.pdf
- Aguirre, C. R., Barona, C. M., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista Valor Contable*, 7(1), 50-64. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396
- Alvarado, C. L., Mendieta, M. N., & Arias, M. M. (2018). Cuentas por pagar y su relación en los estados financieros. *Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales*.
<https://www.eumed.net/rev/cccss/2018/09/cuentas-estados-financieros.html>
- Arreiza-Pusma, E., & Gavidia-Mamami, J. N. (2020). Gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial. *Revista De Investigación Valor Contable.*, 6(1), 65-77. <https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1259>
- Arteaga, J. C., & Ponce, G. B. (2018). ¿Qué explica la relación positiva entre rentabilidad y concentración en las Casas de Bolsa de México? *Revista mexicana de economía y finanzas*, 13(3), 363-386.
<https://www.redalyc.org/journal/4237/423756176004/423756176004.pdf>
- Aspilcueta, A. N. (2020). Gestión de Aprovisionamiento adaptado a MyPEs Comercializadoras de Productos de Consumo Masivo para incrementar las Utilidades Operacionales en Lima, Perú. *Neumann Business Review*, 6(1), 27-53.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8181160>
- Ayón, G. I., Pluas, J. J., & Ortega, W. R. (2020). El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las empresas. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación En Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables)*, 5(5), 117-136. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.188>
- Banco Central del Ecuador. (2020). Reporte trimestral de oferta y demanda de crédito IV Trimestre. <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/324-encuesta-trimestral-de-oferta-y-demanda-de-cr%C3%A9dito>

- Ayón, J. A. (2022). Análisis empírico de correlación entre el indicador de estructura de capital y el indicador de margen de utilidad neta en pequeñas y medianas empresas. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 33, 116-133.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8460826>
- Basantes, G. E., & Jácome, X. A. (2016). Incidencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas de los sectores comerciales e industriales en Ecuador. [tesis de pregrado, Universidad católica de Santiago de Guayaquil] Repositorio Digital UCSG
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/6793>
- Beltrán, S. M., & Ortiz-Bernal, J. A. (2020). Los paradigmas de la investigación: un acercamiento teórico para reflexionar desde el campo de la investigación educativa. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 11(21).
<https://doi.org/10.23913/ride.v11i21.717>
- Benavides, K. L. (2017). Análisis de rentabilidad y generación de valor económico agregado EVA en las Industrias Manufactureras en la Región 7 (CIU 101) del Ecuador 2010-2014. [tesis de pregrado, Universidad técnica particular de Loja] Repositorio Dspace
<http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/16553/1/Benavides%20Becerra%20Katty%20Lorena.pdf>
- Cabrera-Bravo, C. C., Fuentes-Zurita, M. P., & Cerezo-Segovia, G. W. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 220-231.
<https://dx.doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.4.oct.220-232>
- Chavarría, A. P., Gonzáles, L. F., Marín, D. J., & Correa García, J. A. (2021). Factores determinantes de la política de dividendos en empresas colombianas no cotizadas. *Criterio Libre*, 19(35), 179-199.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8193671>
- Chosgo, A. (2017). La importancia del capital de trabajo en la estabilidad financiera de las empresas productivas. *Universidad y Cambio*, 2(2), 17-21.
<https://docplayer.es/58547033-La-importancia-del-capital-de-trabajo-en-la-estabilidad-financiera-de-las-empresas-productivas.html>
- Clarke, R., de Silva, H., & Thorley, S. (2020). Risk management and the optimal combination of equity market factors. *Financial Analysts Journal*, 76(3), 57-59.
<https://doi.org/10.1080/0015198X.2020.1756614>

- Clarke, M., Cisneros, Y., & Paneca, Y. (2018). Gestión Comercial: diagnóstico del atractivo y rentabilidad del punto de ventas. *Ciencias Holguín*, 24(4), 11-25.
<https://www.redalyc.org/journal/1815/181557161002/181557161002.pdf>
- Clavijo, C. A. (2017). “Análisis de rentabilidad de las importaciones de la compañía SUMELEC S.A” [tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil] Repositorio UG
http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16837/1/0_tesis%20-%20modificada_BASE%20D%20%282%291111.pdf
- Cornejo-Saavedra, G. I., & Sánchez-Dávila, D. K. (2021). La administración financiera municipal en el desarrollo local. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(5), 7974-7996. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i5.885
- Correa, J. A., Gomez, S., & Londoño, F. (2018). Indicadores financieros y su eficiencia en la explicación de la generación de valor en el sector cooperativo. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 26(2), 129-144.
<http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v26n2/0121-6805-rfce-26-02-129.pdf>
- Díaz, P., Salazar, D., & Vernaza, D. (2019). Factores de éxito en la gestión de ventas aplicados a establecimientos gastronómicos. *mktDescubre*, (14), 5-14.
http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/13748/1/mkt_n14_01.pdf
- Díaz, N. J., Leal, M., & Urdaneta, A. J. (2018). ADN organizacional y productividad en las empresas familiares. *Desarrollo Gerencial*, 10(1), 105-122.
<https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/download/2987/3875>
- Díaz, A., Pérez, A., Hernández, J., & Castro, M. G. (2017). Impacto de la cadena de valor en el margen de utilidad bruta en la producción de destilados de agave. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 11(40), 551-560.
<https://www.redalyc.org/journal/141/14152127004/html/>
- Duque, G. M., Espinoza, O., González, K., & Sigüencia, A. (2019). Influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 1-17.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7475544.pdf>
- Erazo, C. M., Robles, D. G., Cifuentes, L. M., & Saquisari, D. L. (2021). Auditoría integral en inventarios y costos de ventas en negocios del Cacao Ecuatoriano. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(3), 391-403.
<https://www.redalyc.org/journal/280/28068276030/html/>

- Escandón, R., Guerrero, J., Campos, H., Espinoza, R., & Espinoza, W. (2021). NIC 2 y su efecto en la presentación razonable de los Estados Financieros de la Empresa Macoser S.A. (Ecuador). *Revista Espacios*, 42, 1-13.
<https://www.revistaespacios.com/a21v42n06/a21v42n06p01.pdf>
- Espinoza, A. I. (2020). NIIF y su viabilidad en los estados financieros. *Revista Científica FIPCAEC*. 5(3), 893-915. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/268/465>
- Farceque-Zurita, T., Pucutay-Perez, J. A., & Córdova, J. I. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 30-41. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175>
- Feria, H., Matilla, M., & Mantecón, S. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿métodos o técnicas de indagación empírica?. *Revista Didasc@lia*, 11(3), 62-79.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7692391>
- Fonseca, G., Valenzuela, C. R., Perrand, M. V., & Cosme, J. (2017a). Términos económicos más utilizados en la salud. *MEDISAN*, 21(6), 749-774.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=368451465016>
- Fonseca, G., Valenzuela, C. R., Perrand, M. V., & Cosme, J. (2017b). Términos económicos más utilizados en la salud (II parte). *MEDISAN*, 21(7), 933-957.
<https://www.medigraphic.com/pdfs/medisan/mds-2017/mds177s.pdf>
- Fuentes, D., & Chapis, E. (2018, Noviembre). Rediseño del manual de procedimientos para el efectivo en banco. Caso de estudio. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-15. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/procedimientos-efectivo-banco.html>
- 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.
<https://www.redalyc.org/journal/5826/582661260003/html/>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2013). *Principios De Administración Financiera / Principles of Financial Administration* (12ª ed.). Pearson Education.
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- González, M. S., & Intriago, C. P. (2018). La gestión del capital de trabajo en el sector turístico. *Revista Cofín Habana*, 12(2), 337-349.
<http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v12n2/cofin24218.pdf>

- Guevara, G. P., Verdesoto, A. E., & Castro, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), 163-173. <https://recimundo.com/index.php/es/article/view/860>
- Iza-López, K. J., & Erazo, J. C. (2021). Gestión del flujo de efectivo en organizaciones del sector no financiero popular y solidario. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*, 7(2), 307-336.
<https://www.cienciamatriarevista.org.ve/index.php/cm/article/view/512/749>
- Leal, A. L., Aranguiz, M. A., & Gallegos, J. (2018). Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 16(1), 181-207. <https://www.redalyc.org/pdf/909/90953767010.pdf>
- Lizarzaburu, E., Barriga, G., Burneo, K., & Noriega, E. (2019). Gestión Integral de Riesgos y Antisoborno: Un enfoque operacional desde la perspectiva a ISO 31000 e ISO 37001. *Universidad & Empresa*, 21(36), 79-118.
<https://www.redalyc.org/jatsRepo/1872/187258177005/187258177005.pdf>
- López, P. J., Navarrete, C. M., Zambrano, J. I., Quiñonez, B. M., & Mórán, E. D. (2022). Contabilidad bancaria con enfoque tributario. Editorial Grupo Compás.
<http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/785/1/LIBRO%20CONTABILIDAD%20BANCARIA%20%281%29.pdf>
- Loyola, F. G., Cisneros, D. P., & Ormazá, J. E. (2020). Control y contabilización de activos fijos y su incidencia en la toma de decisiones administrativas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(4), 443-472.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7608930>
- Lussuamo, J., & Serrasqueiro, Z. (2021). What are the determining factors in the capital structure decisions of small and medium-sized firms in Cabinda, Angola? *Revista Contabilidade & Finanças*, 32(87), 476-491.
<https://www.scielo.br/j/rcf/a/Bddqmmx993khT6B4Wv8746b/?lang=en>
- Méndez, A. F., Quevedo, M. R., Carangui, P. A., & Jácome, M. J. (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, V(3), 97-125.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7608913>
- Molinas, O. R. (2017). Rentabilidad de la producción agrícola desde la perspectiva de los costos reales: municipios Pueblo Llano y Rangel del estado Mérida, Venezuela. *Visión Gerencial*, 16(2), 217-232.
<https://www.redalyc.org/journal/4655/465552407013/465552407013.pdf>

- Moreira , M. K., & Peñafiel, J. L. (2019). El control de los inventarios y su incidencia en las decisiones gerenciales en las microempresas de comercio de Jipijapa. FIPCAEC, 4(1), 134-154. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/106/142>
- Mudarra , A., & Cazallo , A. (2021). La localización y la situación financiera de las empresas. Revista Espacios, 42(2), 101-116.
<http://www.revistaespacios.com/a21v42n02/a21v42n02p09.pdf>
- Nogueira, D., Medina, A., Hernández, A., Comas, R., & Medina, D. (2017). Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación. Ingeniería Industrial, 38(1), 106-115.
<https://www.redalyc.org/pdf/3604/360450397010.pdf>
- Ochoa, J., & Yunkor, Y. (2019). El estudio descriptivo en la investigación científica. Acta Jurídica Peruana, 2(2), 1-19.
<http://revistas.autonoma.edu.pe/index.php/AJP/article/view/224>
- Ochoa, C., Sánchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D. (2018, abril). "El análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente en las medianas empresas comerciales del Cantón Milagro". Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/analisis-financiero-ecuador.html>
- Ortega , A., & Padilla, S. P. (2017). Nivel de importancia del control interno de los inventarios dentro del marco conceptual de una empresa. Liderazgo estratégico, 7(1), 71-82. <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/view/3261>
- Pacheco B., D. D. (2019). Gestión de inventario en empresas distribuidoras de materia prima del sector panadero en el estado Zulia. Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES, 3(11), 188-201.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=621968032003>
- Paredes, S. Y. (2018). Utilidad Neta y generación del valor económico agregado, en empresas del sector minero del Perú 2012-2016. Revista Valor Contable, 5(1), 45-57.
https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1249
- Paredes , A. B., & Rincón, H. (2017). Análisis Comparativo del Impuesto sobre Actividades Económicas considerando como Base Imponible los Ingresos Brutos versus la Utilidad Bruta: Un Caso de Estudio. Sapienza Organizacional, 4(8), 135-150.
https://www.redib.org/Record/oai_articulo3167356-an%C3%A1lisis-comparativo-del-impuesto-sobre-actividades-econ%C3%B3micas-considerando-como-base-imponible-los-ingresos-brutos-versus-la-utilidad-bruta-un-caso-de-estudio

- Peña-Florez, L. A., & Rodríguez-Rojas, Y. L. (2018). Procedimiento de Evaluación y Selección de Proveedores basado en el Proceso de Análisis Jerárquico y en un Modelo de Programación Lineal Entera Mixta. *Ingeniería*, 23(3), 230-251.
<https://doi.org/10.14483/23448393.13316>
- Peujio , F. M., & Domínguez , C. S. (2019). La estructura financiera de las grandes empresas manufactureras mexicanas en el contexto de la crisis financiera subprime, 2000-2015, 2000-2015. *ESTUDIOS ECONÓMICOS*, XXXVI(72), 63-90.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=572361164003>
- Piedra , G. M., Garzón , V. J., Barrezueta , S., & Prado , E. (2021). Análisis de productividad del banano convencional en la finca Niño David del cantón El Guabo, provincia de El Oro. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(s1), 66-73.
<https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/412/432>
- Quevedo-Chamba, K. M., Martínez-Ramírez, Y. E., Ollague-Valarezo, J. K., & Tapia-Espinoza, N. J. (2020). Incidencia del fondo de maniobra en la rentabilidad de las empresas camaroneras y comerciales de la Provincia de El Oro. *593 Digital Publisher CEIT*, 5(6), 515-527. doi.org/10.33386/593dp.2020.6-1.448
- Quintero, W., Arevalo, J., & Navarro, G. (2020). Perfiles de rentabilidad financiera de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Colombia: Un análisis discriminante multivariado (AMD) y de conglomerados. *Espacios*, 41(40), 98-109.
<https://www.revistaespacios.com/a20v41n40/a20v41n40p08.pdf>
- Ramos , M. K. (2019). Análisis del capital de trabajo en una empresa de servicios, Lima 2019. [tesis pregrado, Universidad Nobert Weiner] Repositorio Uwiener.
http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3607/T061_47141776_B.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez , A., & Pérez , A. O. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (82), 1-126.
<https://www.redalyc.org/pdf/206/20652069006.pdf>
- Rodríguez , G. P., Romero , K. S., & Correa , C. (2020). Los gastos operacionales y su incidencia en el estado de resultado integral de la compañía de transporte de carga pesada Solorzano Galindo Cía Ltda. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 33-34. <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/02/resultado-integral-compania.html>

- Romero , S. E., Sáenz , S. S., & Pacheco , A. M. (2021). La Gestión de inventarios en las PYMES del sector de la construcción. *Polo del Conocimiento*, 6(9), 1495-1518.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8094509>
- Salazar , J. S., & Ponce , M. (2019). *Manual de Contabilidad Básica*.
http://www.inacap.cl/web/material-apoyo-cedem/profesor/Administracion/Manual_de_Contabilidad.pdf
- Sanchez, L. A. (2016). La gestión efectiva del capital de trabajo en las empresas. *Universidad y Sociedad*, 8(4), 54-57. gestión efectiva del capital de trabajo en las empresas.
- San Martín , J. M. (2017). Estructura de propiedad y su efecto en la política de dividendos en el contexto mexicano. *Contaduría y Administración*, 62(4), 1183-1198.
https://www.redib.org/Record/oai_articulo3801979-estructura-de-propiedad-y-su-efecto-en-la-pol%C3%ADtica-de-dividendos-en-el-contexto-mexicano
- Shupingahua, V., Tello, R. E., Villafuerte, A., & Soto , S. E. (2022). Efectos del factoring en la liquidez de una empresa comercial de plásticos del Distrito de Tarapoto. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 284-297.
<https://journals.sapienzaeditorial.com/index.php/SIJIS/article/view/233>
- Socorro, C., & Seijo, C. (2016). Responsabilidad social: una iniciativa de inversión en empresas privadas. *Revista electrónica de gerencia empresarial*, 8(1), 1-21.
<http://ojs.urbe.edu/index.php/coeptum/article/view/1740/1661>
- Solorzano, K., Tierra, J., Orozco, A., & Vicuña, J. (2020). Manual de procedimientos de control interno para departamentos contables en federaciones deportivas región sierra ecuatoriana, caso de estudio. *Revista Espacios*, 41(14), 13.
<http://www.revistaespacios.com/a20v41n14/20411413.html>
- Tapia, M. L., Gonzáles, C. G., & Bravo , P. P. (2017). El capital de trabajo eje fundamental para la estabilidad y desarrollo empresarial. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, 1(1), 28. <https://www.eumed.net/rev/caribe/2017/05/capital-trabajo-ecuador.html>
- Torres, V., Gallardo , R. M., Martínez, H., & Leyva a, L. (2021). Evaluación de la gestión de proveedores en la Universidad de Holguín. *Revista Electrónica cooperación universidad sociedad*, 6(1), 54-63. https://redib.org/Record/oai_articulo3286982-evaluaci%C3%B3n-de-la-gesti%C3%B3n-de-proveedores-en-la-universidad-de-holgu%C3%ADn
- Valencia , E. R., Caiza, E. C., & Bedoya, M. P. (2020). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la

- provincia de Cotopaxi, Ecuador. *Revista Universidad y Empresa*, 22(3), 1-29.
<https://revistas.urosario.edu.co/index.php/empresa/article/view/8099/8615>
- Vásquez, C. A., Terry, O. F., Huaman, M. J., & Cerna, C. S. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de Futuro*, 25(2), 194-208.
<https://www.redalyc.org/journal/3579/357966632011/357966632011.pdf>
- Vera-Saca, M. E., Cedeño-Holguín, E. D., & García-Zambrano, X. L. (2020). Incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la industria de alimentos Tsáchila “El Gustador”. *Revista ECA Sinergia*, 11(3), 50-62.
https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v11i2.2000
- Villegas, J. J. (2020). Estrategias de financiamiento a corto plazo que utilizan las empresas siderúrgicas de Venezuela. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 4(14), 94-107.
<https://www.redalyc.org/journal/6219/621968092002/html/>
- Viloria, A., & Zapata, V. (2018). Manual de normas y procedimientos contables para el área de cuentas por cobrar de la empresa. *Revista Espacios*, 2(6), 138-48.
<https://www.redalyc.org/journal/6219/621968095004/html/>
- Wafula, W. M., Tibbs, C. Y., & Ondiek, A. B. (2019). Average Collection Period and Financial Performance of Nzoia Water Services Company. *International Journal of Multidisciplinary and Current Research*, 7, 273-279. <http://ijmcr.com/wp-content/uploads/2019/05/Paper5273-279.pdf>
- Zambrano, F. J., Rivera, C. I., Quimi, D. I., & Flores, E. J. (2021). Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio. *INNOVA Research Journal*, 6(3.2), 63-78.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8226524> municipales de ahorro y crédito-Huancayo y Arequipa período 2013-2017 según el modelo Dupont. 1-98.
Obtenido de
[https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/6405/1/IV_FCE_316_T E_Aguirre_Navarro_2019.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/6405/1/IV_FCE_316_T_E_Aguirre_Navarro_2019.pdf)

ANEXOS

ANEXO 1: Evidencias Fotográficas



ANEXO 2: Modelo de Encuestas



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
Calidad, Pertinencia y Calidez
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



CUESTIONARIO DE ENCUESTA

Objetivo: Evaluar la gestión del capital de trabajo en las comercializadoras de cacao del cantón Pasaje.

1. ¿En la empresa en la que Ud. dirige, los cobros en efectivo son gestionados a través de la cuenta caja?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

2. ¿En la empresa en la que Ud. dirige, dispone de algún mecanismo para controlar los fondos en caja y evitar pérdidas fortuitas?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

3. ¿En la empresa en la que Ud. dirige, los recursos bancarios son utilizados para la cancelación de sus obligaciones con proveedores y de esta forma se controla y evita el atraso que generaría pérdidas por interés?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

4. ¿En la empresa en la que Ud. dirige, controlan de manera eficaz los depósitos de los clientes en la cuenta bancaria para evitar una pérdida?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

5. **¿En la empresa que ud. dirige, dispone de un plan de inversiones inmediatas que la permiten conseguir liquidez a corto plazo?**
- a. Totalmente en desacuerdo ()
 - b. En desacuerdo ()
 - c. De acuerdo ()
 - d. Totalmente de acuerdo ()
6. **¿En la empresa que ud dirige, considera que las inversiones inmediatas son una herramienta fundamental para el crecimiento de una empresa?**
- a. Totalmente en desacuerdo ()
 - b. En desacuerdo ()
 - c. De acuerdo ()
 - d. Totalmente de acuerdo ()
7. **¿En la empresa en la que Ud. dirige, disponen de políticas bien definidas para asegurar los cobros de ventas a crédito y disminuir el riesgo por incobrabilidad?**
- a. Totalmente en desacuerdo ()
 - b. En desacuerdo ()
 - c. De acuerdo ()
 - d. Totalmente de acuerdo ()
8. **¿En la empresa que usted dirige Considera usted que las ventas a crédito permiten conseguir nuevos clientes y aumentar su rentabilidad?**
- a. Totalmente en desacuerdo ()
 - b. En desacuerdo ()
 - c. De acuerdo ()
 - d. Totalmente de acuerdo ()
9. **¿En la empresa que usted dirige , considera que los intereses por venta a crédito resultan eficientes al momento de cobrar el crédito?**
- a. Totalmente en desacuerdo ()
 - b. En desacuerdo ()
 - c. De acuerdo ()
 - d. Totalmente de acuerdo ()
10. **¿En la empresa que usted dirige, consideran que el interés permite cubrir el riesgo de crédito y evitar una pérdida?**
- a. Totalmente en desacuerdo ()
 - b. En desacuerdo ()
 - c. De acuerdo ()
 - d. Totalmente de acuerdo ()
11. **¿En la empresa que ud. dirige, dispone de políticas para establecer el periodo de cobro que facilite a los clientes el pago y mejorar sus ingresos?**
- a. Totalmente en desacuerdo ()
 - b. En desacuerdo ()

- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

12. ¿En la empresa que usted dirige, considera que atraer clientes a través de periodos de cobros más amplios en los créditos otorgados permite mejorar los ingresos a la entidad?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

13. ¿En la empresa que usted dirige, considera que los insumos utilizados en la producción permiten mejorar la calidad de su mercadería y aumentar su nivel de ventas?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

14. ¿En la empresa que usted dirige, considera que sus insumos permiten elevar la capacidad productiva de su empresa?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

15. ¿En la empresa que usted dirige, dispone de un registro de entradas y salidas que le permita un abastecimiento oportuno de su mercadería?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

16. ¿En la empresa que usted dirige, dispone de un control eficiente de su cacao para prevenir algún deterioro?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

17. ¿En la empresa que usted dirige, considera a las compras como un proceso importante y esencial para mejorar la productividad de la empresa?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

18. ¿En la empresa que usted dirige, mantiene políticas de compras que permitan un equilibrio con el nivel de ventas aportando eficientemente a mejorar la utilidad a la empresa?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

19. ¿En la empresa que usted dirige, considera que las compras a crédito a proveedores le permiten mejorar su capacidad productiva?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

20. ¿En la empresa que usted dirige, seleccionan adecuadamente a sus proveedores buscando un equilibrio entre costo y calidad?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

21. ¿En la empresa que usted dirige, disponen de un estudio que le permitan establecer políticas de pago en plazos oportunos y de esa manera no afectar la liquidez de la empresa?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

22. ¿En la empresa que usted dirige, considera que mantiene un equilibrio entre las políticas de pagos e ingresos?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

23. ¿En la empresa que ud. dirige, dispone de estrategias financieras que permitan rentabilizar el capital a través de la optimización de recursos?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

24. ¿En la empresa que ud. dirige, dispone de políticas de capital que priorizan el crecimiento de la empresa ante los intereses de los socios?

- a. Totalmente en desacuerdo ()

- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

25. ¿En la empresa que ud. dirige, considera que las reservas es un fondo vital en caso de emergencias generadas por posibles pérdidas?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

26. ¿En la empresa que ud. dirige, considera usted que las reservas son una forma de autofinanciación para su empresa?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

27. ¿En la empresa que ud dirige, considera que la inversión en activos tangibles como vehículos o maquinaria optimiza el proceso de comercialización atrayendo a nuevos clientes?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

28. ¿En la empresa que usted dirige, considera que la adquisición e innovación de activos fijos es el factor principal para el crecimiento empresarial?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

29. ¿En la empresa que usted dirige, considera que la negociación y atención al cliente es el factor decisivo que lo diferencia de la competencia?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

30. ¿En la empresa que usted dirige, disponen de estrategias en sus ventas con la finalidad de convertir clientes ocasionales a clientes fieles o constantes?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

31. ¿En la empresa que usted dirige, considera que el costo de venta le permite ser competitivo dentro del mercado?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

32. ¿En la empresa que usted dirige, considera que el margen entre su precio y costo de venta le permite generar un ingreso adecuado facilitando la sustentabilidad de la empresa en el tiempo?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

33. ¿En la empresa que ud dirige, están concientes de que la utilidad bruta es la ganancia que tiene la empresa al vender un producto restando solamente sus costos?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

34. ¿En la empresa que usted dirige, conoce el rendimiento de las ventas frente al cubrimiento de los costos?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

35. ¿En la empresa que usted dirige, considera que gastos operativos tales como publicidad le permite mejorar su rentabilidad?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

36. ¿En la empresa que usted dirige, los gastos operacionales están conformados por todo el dinero que la empresa utiliza en la transformación del inventario en ingreso por venta?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

37. ¿En la empresa que usted dirige, conoce el rendimiento de sus ventas en relación a los costos y gastos a través de la utilidad operacional?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()

- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

38. ¿En la empresa que usted dirige, están conscientes que la utilidad operacional refleja la ganancia de la empresa sin considerar los impuestos fiscales?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

39. ¿En la empresa que usted dirige, están conscientes que la utilidad neta refleja la ganancia disminuyendo los costos, gastos e impuestos?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()

40. ¿En la empresa que usted dirige, considera que utilizan los datos reflejados en la utilidad neta para crear estrategias conllevando a un crecimiento empresarial?

- a. Totalmente en desacuerdo ()
- b. En desacuerdo ()
- c. De acuerdo ()
- d. Totalmente de acuerdo ()