



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**La gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad
del Negocio Su Pollería en el período 2023 y 2024.**

**CHILLOGALLI TAMA MARYLIN DANIELA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TAMAYO ROMERO EMILY STEFANY
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2025**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

La gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad del Negocio Su Pollería en el período 2023 y 2024.

**CHILLOGALLI TAMA MARYLIN DANIELA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TAMAYO ROMERO EMILY STEFANY
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2025**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE CASOS

La gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad del Negocio Su Pollería en el período 2023 y 2024.

**CHILLOGALLI TAMA MARYLIN DANIELA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TAMAYO ROMERO EMILY STEFANY
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

SOTO GONZALEZ CARLOS OMAR

**MACHALA
2025**

La gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad del Negocio Su Pollería en el período 2023 y 2024.

6%
Textos sospechosos

6% Similitudes

< 1% similitudes entre comillas

0% entre las fuentes mencionadas

< 1% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: Análisis de caso Chillogalli Marylin - Tamayo Emily.docx	Depositante: CARLOS OMAR SOTO GONZALEZ	Número de palabras: 17.509
ID del documento: 60720e6464feb1a298430e6ccf3fffb6d6ab3ab8	Fecha de depósito: 31/7/2025	Número de caracteres: 114.762
Tamaño del documento original: 1 MB	Tipo de carga: interface	
Autores: Marylin Daniela Chillogalli Tama, Emily Stefany Tamayo Romero	fecha de fin de análisis: 31/7/2025	



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	www.lexis.com.ec Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, C... https://www.lexis.com.ec/biblioteca/copci 2 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (129 palabras)
2	bit.ly http://bit.ly/2ADs7vj 4 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (101 palabras)
3	www.lexis.com.ec Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria D... https://www.lexis.com.ec/biblioteca/ley-organica-simplificacion-progresividad-tributaria 1 fuente similar	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (101 palabras)
4	Documento de otro usuario #16fea3 Viene de de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (65 palabras)
5	www.solocontabilidad.com NIC 2 Inventarios (en PDF) NIC - Normas Internac... https://www.solocontabilidad.com/nic/nic-2-inventarios-en-pdf 3 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (67 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	Documento de otro usuario #ef2aaf Viene de de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (38 palabras)
2	smartcompany.ec Libertad definición, Art 66 Constitución del Ecuador 2025. - S... https://smartcompany.ec/faqs/libertad-en-ecuador/	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
3	finanzasjuegos.com Los 4 indicadores financieros más importantes Las Mejor... https://finanzasjuegos.com/los-4-indicadores-financieros-mas-importantes/	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (21 palabras)
4	Documento de otro usuario #cc499b Viene de de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
5	Documento de otro usuario #de228c Viene de de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (19 palabras)

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

Las que suscriben, CHILLOGALLI TAMA MARYLIN DANIELA y TAMAYO ROMERO EMILY STEFANY, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado La gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad del Negocio Su Pollería en el período 2023 y 2024., 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.

Las autoras 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.

Las autoras 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.

CHILLOGALLI TAMA MARYLIN DANIELA

0706990264

TAMAYO ROMERO EMILY STEFANY

0750063547

DEDICATORIA

Dedico este trabajo, en primer lugar, a Dios, quien ha sido mi guía constante y mi fuente de fortaleza cada vez que estaba por rendirme. Gracias por iluminar mi camino, por llenarme de fe y recordarme que todo esfuerzo tiene su recompensa.

A mis seres más especiales, mis padres, Alicia Tama y Oscar Chillogalli, a quienes no elegí ni me eligieron, pero que la vida sabiamente me dio como pilares. Gracias por enseñarme con el ejemplo, por su inmenso amor, por su incansable esfuerzo y por cada sacrificio silencioso que realizaron para que yo pudiera alcanzar esta meta. Ustedes han sido mi inspiración y el motor de cada uno de mis logros. Gracias por siempre estar presentes, por preguntarme como me fue al volver a casa, por celebrarme cada avance y por jamás dejarme sola. Su amor ha sido el regalo más grande que he recibido.

A mi hermana, Jessenia Chillogalli, por ser mi confidente, mi cómplice y por no dejarme sola nunca. Por estar a mi lado en cada momento importante, por su apoyo incondicional y por ofrecerme su mano cuando más lo necesité.

A mi Mima, Italia León y a mi Pupi, Agustín Ordoñez, por haber estado conmigo desde mis primeros años, por adoptarme en su corazón y por darme amor como si fuera su propia nieta. Gracias por cuidarme, por mimarme, y por darme siempre palabras de aliento y enseñanzas llenas de sabiduría. Su apoyo ha sido fundamental en este proceso, y sin ustedes, muchos momentos no habrían sido posibles. Aunque no compartimos lazos de sangre, el cariño que me han dado ha sido puro, genuino y eterno.

A mi amiga incondicional, Melany Castro, la persona con quien he podido hablar de todo, sin filtros ni miedo. Gracias por tu amistad sincera, por tus consejos sabios, por tu risa en medio de mis lágrimas, por tu compañía constante y por estar presente en cada etapa de este camino.

Y a mi novio, Yuvy Cárdenas, por acompañarme con amor y paciencia en esta etapa tan importante. Gracias por regalarme tu tiempo, por sacarme una sonrisa cuando más lo necesitaba, por tus palabras de aliento, por sostenerme emocionalmente en los momentos de cansancio y por ofrecerme todo lo tienes solo para verme feliz.

Este logro lleva el nombre de cada uno de ustedes. Gracias por ser parte de mi historia, por hacerme sentir que nunca estuve sola y por regalarme razones para seguir adelante. Con todo mi amor, esta dedicatoria es para ustedes.

Marylin Daniela Chillogalli Tama

Con todo mi amor y gratitud se lo dedico a Dios, por llenarme de entendimiento, sabiduría y, sobre todo, de paciencia en los momentos más difíciles. Gracias por fortalecerme cuando sentía que no podía más y por permitirme cumplir una meta más en mi vida profesional.

A mi mamá, mi pilar y mi mayor inspiración. Gracias por tu amor incondicional, por creer en mí en los momentos más difíciles. Me enseñaste el valor del esfuerzo, de la perseverancia y de la honestidad. Gracias por todos los sacrificios que hiciste para que pudiera llegar hasta aquí, por ser mi refugio y mi mayor motivación para seguir adelante. Este logro es tanto tuyo como mío.

A mi familia, que nunca se rindió conmigo y siempre estuvo a mi lado en los momentos más difíciles. Gracias por cada abrazo, por su paciencia infinita en los días de estrés y por apoyarme en cada una de mis decisiones, incluso cuando implicaban sacrificios para ustedes. Gracias por celebrar mis logros como propios y por ser mi refugio en los días duros y mi alegría en los días buenos. Este logro también es de ustedes, porque sin su amor incondicional no lo hubiera logrado.

A esa persona especial, por nunca dejarme sola y acompañarme en cada tarde y noche de tutorías. Gracias por tu paciencia y tu comprensión, que fueron fundamentales en cada paso de este camino. Gracias por tus palabras de aliento que me devolvían la fuerza cuando más lo necesitaba, por estar presente en cada momento y por creer en mí más de lo que yo misma lo hacía. A mi gran amigo, quien ha sido mi apoyo desde el tercer semestre. Gracias por no dejarme renunciar, por estar a mi lado en los momentos de crisis y por recordarme siempre que era capaz de seguir adelante. Tu amistad ha sido fundamental en este camino y jamás lo olvidaré.

A mis mejores amigos, Zeus y Jack que son mi vida entera y me acompañaron en muchas noches de desvelo, y en especial a Oso, que me vio comenzar y terminar cada una de mis etapas académicas. Aunque no lograste ver este final, tu recuerdo me impulsó a llegar hasta aquí.

Y a me la dedico a mí, Emily, por tener el valor de seguir adelante incluso cuando sentía que no podía más, por tener esa fuerza, valentía y dedicación en siempre cumplir lo que me propongo. A pesar de las adversidades, hoy le cumplo el sueño a aquella niña que lo deseaba con todo su corazón. Este logro me recuerda que soy capaz de superar cualquier obstáculo y que, con esta meta alcanzada, soy el orgullo de mi familia y de las personas que me aman.

Emily Stefany Tamayo Romero

RESUMEN

La investigación titulada “La gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad del negocio Su Pollería en los periodos 2023-2024” tuvo como objetivo analizar cómo la gestión del capital de trabajo, a través de la administración del efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar, influye en la liquidez y la rentabilidad de la empresa. Este tema cobra relevancia, especialmente en negocios pequeños y medianos, debido a que una administración adecuada del capital de trabajo permite mantener la estabilidad financiera, garantizar el cumplimiento oportuno de las obligaciones y generar utilidades sostenibles en el tiempo. Para el desarrollo de la investigación se aplicó un enfoque metodológico mixto, con predominio del análisis cualitativo inductivo apoyado en datos cuantitativos provenientes de los estados financieros de la empresa. Se utilizaron herramientas como el análisis de razones financieras, enfocándose en indicadores de capital de trabajo, liquidez y rentabilidad, entre los cuales se encuentran la liquidez corriente, la prueba ácida, la rotación de inventarios, la rotación de cuentas por cobrar, el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE). Este enfoque permitió no solo realizar cálculos precisos, sino también interpretar los resultados de manera integral, considerando el contexto operativo y financiero del negocio. Los hallazgos de la investigación evidencian que Su Pollería presenta limitaciones importantes en su capital de trabajo, situación que se refleja en la disminución de la liquidez corriente durante el periodo analizado. Este deterioro implica que la empresa enfrenta dificultades para cumplir puntualmente con sus obligaciones a corto plazo, lo que incrementa el riesgo financiero y la necesidad de una gestión más estricta de los recursos disponibles. Uno de los factores determinantes de esta situación es el incremento en los pasivos corrientes que no fue acompañado por un aumento proporcional en los activos corrientes, lo que ocasiona un desequilibrio en la estructura financiera. A pesar de este escenario desfavorable en términos de liquidez, el estudio revela que la empresa logró mejorar sus niveles de rentabilidad. Este comportamiento se explica por una mayor eficiencia en la gestión de inventarios, lo que permitió reducir los niveles de stock, incrementar la rotación de productos y minimizar los costos de almacenamiento y los riesgos asociados al deterioro de la mercadería. Asimismo, se observó un avance en el manejo de las cuentas por cobrar, lo que posibilitó una recuperación más rápida del efectivo, aunque persisten casos de morosidad que afectan la disponibilidad de liquidez inmediata. Por otro lado, los indicadores de rentabilidad, como el ROA y el ROE, mostraron un desempeño positivo en el periodo 2024 en

comparación con el 2023. Esto significa que la empresa fue capaz de generar mayores beneficios tanto con el total de sus activos como con los recursos aportados por sus propietarios. El incremento en la utilidad neta evidencia que, pese a las limitaciones de liquidez y capital de trabajo, la empresa ha logrado optimizar el uso de sus recursos en el corto plazo. En conclusión, la investigación confirma que la adecuada gestión del capital de trabajo es un factor determinante para el equilibrio financiero y la sostenibilidad de Su Pollería. Es necesario que la empresa fortalezca el control de los pasivos corrientes y adopte estrategias que le permitan mejorar el capital de trabajo disponible. Entre estas estrategias se recomienda optimizar las políticas de crédito y cobranza para reducir los niveles de morosidad, así como continuar con el control eficiente de inventarios que ha permitido mejorar la rentabilidad. Finalmente, la empresa debe buscar un equilibrio adecuado entre liquidez y rentabilidad, ya que ambos factores son fundamentales para garantizar su crecimiento y permanencia en el mercado.

Palabras claves: Capital de trabajo, liquidez, rentabilidad, indicadores financieros, cuentas por cobrar, inventarios.

ABSTRAC

The research entitled “Working capital management and its impact on the liquidity and profitability of the Su Pollería business in the periods 2023-2024” aimed to analyze how working capital management, through the administration of cash, accounts receivable, inventories, and accounts payable, influences the liquidity and profitability of the company. This topic is particularly relevant for small and medium-sized businesses, as proper working capital management allows them to maintain financial stability, ensure timely fulfillment of obligations, and generate sustainable profits over time. A mixed methodological approach was used to conduct the research, with a predominance of inductive qualitative analysis supported by quantitative data from the company's financial statements. Tools such as financial ratio analysis were used, focusing on working capital, liquidity, and profitability indicators, including current liquidity, acid test, inventory turnover, accounts receivable turnover, return on assets (ROA), and return on equity (ROE). This approach allowed not only for accurate calculations, but also for a comprehensive interpretation of the results, taking into account the operational and financial context of the business. The findings of the research show that Su Pollería has significant limitations in its working capital, a situation that is reflected in the decrease in current liquidity during the period analyzed. This deterioration means that the company faces difficulties in meeting its short-term obligations on time, which increases financial risk and the need for stricter management of available resources. One of the determining factors in this situation is the increase in current liabilities, which was not accompanied by a proportional increase in current assets, causing an imbalance in the financial structure. Despite this unfavorable scenario in terms of liquidity, the study reveals that the company managed to improve its profitability levels. This performance is explained by greater efficiency in inventory management, which made it possible to reduce stock levels, increase product turnover, and minimize storage costs and the risks associated with the deterioration of merchandise. Likewise, progress was observed in the management of accounts receivable, which enabled faster cash recovery, although cases of delinquency persist, affecting the availability of immediate liquidity. On the other hand, profitability indicators, such as ROA and ROE, showed positive performance in the 2024 period compared to 2023. This means that the company was able to generate higher profits both with its total assets and with the resources contributed by its owners. The increase in net income shows that, despite liquidity and working capital constraints, the company has managed to optimize the use of its resources in the short term. In conclusion, the research

confirms that proper working capital management is a determining factor for the financial balance and sustainability of Su Pollería. The company needs to strengthen its control of current liabilities and adopt strategies that will enable it to improve its available working capital. Among these strategies, it is recommended to optimize credit and collection policies to reduce delinquency levels, as well as to continue with efficient inventory control, which has improved profitability. Finally, the company must seek an adequate balance between liquidity and profitability, as both factors are essential to ensure its growth and permanence in the market.

Keywords: Working capital, liquidity, profitability, financial indicators, accounts receivable, inventories.

CONTENIDO

DEDICATORIA	1
RESUMEN	3
ABSTRAC	5
ÍNDICE DE TABLAS	10
ÍNDICE DE FIGURAS	12
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO I	14
GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO	14
1.1. Definición y contextualización del objeto de estudio	14
1.1.1. Tema de investigación	14
1.1.2. Objeto de Estudio	14
1.1.3 Contextualización	14
1.2 Hechos de Interés	16
1.2.1 Problemática de la empresa	16
1.2.2 Justificación de la investigación	18
1.3 Objetivos de la investigación	19
1.3.1 Objetivo general	19
1.3.2 Objetivos específicos	19
CAPÍTULO II	20
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO	20
2.1 Descripción del Enfoque Epistemológico de Referencia	20
2.1.1 Antecedentes de Investigación	21
2.1.2 Fundamentación legal	22
2.2 Bases teóricas de la Investigación	25
2.2.1 Contabilidad	25
2.2.2 Estados Financieros	26

2.2.3 Estado de Situación financiera	26
2.2.4 Activo Corriente	26
2.2.5 Pasivo Corriente	26
2.2.6 Capital de Trabajo	27
2.2.7 Efectivo.....	27
2.2.8 Ciclo de conversión de efectivo	27
2.2.9 Rotación de caja	28
2.2.10 Efectivo Mínimo de Operaciones	28
2.2.11 Cuentas por Cobrar.....	28
2.2.12 Políticas de crédito y cobranza	29
2.2.13 Tasa de morosidad.....	29
2.2.14 Cuentas por Pagar.....	29
2.2.15 Inventario.....	29
2.2.16 Finanzas	30
2.2.17 Administración Financiera	30
2.2.18 Estado de Flujo de Efectivo.....	30
2.2.19 Ratios Financieros	30
2.2.20 Ratios de Liquidez.....	31
2.2.21 Liquidez.....	31
2.2.22 Liquidez Corriente.....	31
2.2.23 Prueba Ácida	32
2.2.24 Ratios de Actividad	32
2.2.25 Rotación de inventario.....	32
2.2.26 Periodo Promedio de Inventario.....	33
2.2.27 Rotación de Cartera	33
2.2.28 Periodo Promedio de Cobro	33
2.2.29 Rotación de Cuentas por Pagar.....	34

2.2.30 Periodo Promedio de Pago	34
2.2.31 Estado de Resultados	34
2.2.32 Ingresos.....	34
2.2.33 Egresos	35
2.2.34 Ratios de Rentabilidad.....	35
2.2.35 Rentabilidad.....	35
2.2.36 ROA.....	35
2.2.37 ROE	36
2.2.38 Beneficios Económicos	36
CAPÍTULO III.....	37
3.1. Diseño o tradición de la investigación seleccionada.....	37
3.1.1 Metodología de la investigación.....	37
3.1.2. Análisis de la factibilidad de la investigación seleccionada.....	37
3.2. Proceso de recolección de datos en la investigación.....	38
3.2.1. Plan de recolección de la información.....	38
3.2.2. Plan de procesamiento de la información.....	41
3.3. Sistema de categorización de datos.....	45
3.3.1. Aplicación de Instrumentos	45
CAPÍTULO IV	79
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	79
4.1. Descripción y argumentación teórica de los resultados	79
4.2. Conclusiones	82
4.3. Recomendaciones.....	83
Referencias.....	84

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Balance General del negocio Su Pollería periodo 2023-2024	45
Tabla 2. Estado de Pérdidas y Ganancias del negocio Su Pollería periodo 2023-2024..	46
Tabla 3. Cálculo de las entradas de efectivo anuales del período 2023-2024	47
Tabla 4. Cálculo de las salidas de efectivo	48
Tabla 5. Cálculo del Efectivo Mínimo de Operaciones (EMO)	49
Tabla 6. Resumen de resultados	51
Tabla 7. Liquidez Corriente	51
Tabla 8. Prueba Ácida.....	52
Tabla 9. Rotación de cartera año 2023 - 2024	53
Tabla 10. Cuentas por cobrar promedio.....	54
Tabla 11. Periodo promedio de cobro 2023-2024	54
Tabla 12. Indicadores de morosidad e índice de recuperación de cartera - Año 2024 ...	55
Tabla 13. Indicadores de morosidad e índice de recuperación de cartera - Año 2023 ...	57
Tabla 14. Clasificación de la recuperación de cuartera según días de pago 2023	60
Tabla 15. Clasificación de la recuperación de cuartera según días de pago – Año 2024	62
Tabla 16. Inventario de Mercadería según estado de situación financiera 2023-2024...	63
Tabla 17. Ventas según el estado de resultados año 2023 y 2024	64
Tabla 18. Inventario promedio del año 2023 y 2024.....	64
Tabla 19. Rotación de inventario del año 2023 y 2024	65
Tabla 20. Días de duración de inventario del año 2023 y 2024.....	65
Tabla 21. Análisis comparativo del efectivo y equivalentes de efectivo año 2023-2024	66
Tabla 22. Análisis comparativo de pasivos año 2023 y 2024.....	66
Tabla 23. Análisis del capital de trabajo.....	67
Tabla 24. Efectivo y equivalente vs liquidez	67
Tabla 25. Cuentas por cobrar vs liquidez	68
Tabla 26. Inventario vs liquidez	68

Tabla 27. Efectivo y equivalente vs rentabilidad.....	70
Tabla 28. Cuentas por cobrar vs rentabilidad	70
Tabla 29. Inventario vs rentabilidad	70
Tabla 30. Análisis de la utilidad neta.....	72
Tabla 31. Entrevista al Gerente.....	73
Tabla 32. Entrevista al Contador	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Árbol del problema.....	16
Figura 2. Flujograma del proceso de recolección de la información.....	38
Figura 3. Flujograma del procesamiento de la información	41
Figura 4. Entradas de efectivo	47
Figura 5. Salidas de efectivo anuales.....	49
Figura 6. Comparación del Efectivo Mínimo de Operaciones	50
Figura 7. Liquidez corriente.....	52
Figura 8. Prueba Ácida	53
Figura 9. Comparación de pago realizado y saldo pendiente de clientes Año 2024	56
Figura 10. Comparación de la tasa de morosidad y el índice de recuperación de las cuentas – Año 2024.....	57
Figura 11. Comparación entre pago realizado y saldo pendiente de clientes – Año 2023	58
Figura 12. Comparación de la tasa de morosidad y el índice de recuperación de las cuentas – Año 2024.....	59
Figura 13. Indicadores de morosidad vs recuperación de cartera año 2023-2024.....	59
Figura 14. Número de clientes en relación a los días de pago de su deuda – Año 2023	61
Figura 15. Número de clientes en relación a los días de pago de su deuda – Año 2024	63
Figura 16. Relación entre el efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar e inventarios años 2023-2024.....	69
Figura 17. Comparación entre ratios de liquidez corriente año 2023-2024.....	69
Figura 18. Comparación entre ratios de rentabilidad año 2023-2024.....	71

INTRODUCCIÓN

En el contexto empresarial actual, caracterizado por la incertidumbre económica y la alta competencia, la gestión eficiente del capital de trabajo se ha convertido en un factor determinante para el sostenimiento y crecimiento de las organizaciones. Las decisiones relacionadas con la administración del efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar impactan directamente en la capacidad de las empresas para operar con liquidez, ser rentables y mantener una posición financiera sólida. En especial, las pequeñas y medianas empresas del sector comercial ecuatoriano enfrentan desafíos constantes derivados de restricciones en el acceso al financiamiento, cambios en la demanda y condiciones poco favorables del mercado.

En este marco, el presente estudio se centra en analizar cómo la gestión del capital de trabajo influye en la liquidez y rentabilidad del Negocio Su Pollería, una empresa ubicada en la ciudad de Machala, dedicada al faenamiento y comercialización de aves de corral. La investigación parte de la necesidad de identificar prácticas administrativas que optimicen el uso de recursos a corto plazo, considerando que una mala planificación de las cuentas por cobrar, un control deficiente de inventarios o una gestión ineficiente de las cuentas por pagar pueden comprometer tanto la estabilidad financiera como el cumplimiento de las obligaciones operativas de la empresa.

El estudio abarca el periodo 2023–2024 y se basa en un enfoque cualitativo de tipo descriptivo, que utiliza razones financieras como herramienta principal para evaluar el desempeño del negocio en relación con su capital de trabajo. A través del análisis de indicadores clave como la liquidez corriente, el retorno sobre los activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE), se busca evidenciar el impacto directo que tienen las decisiones financieras en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

Este trabajo no solo pretende generar un diagnóstico detallado de la situación actual de Su Pollería, sino también ofrecer aportes estratégicos que orienten a sus administradores en la toma de decisiones fundamentadas. De igual manera, sus hallazgos pueden servir como referencia para otras empresas del sector comercial que enfrentan condiciones similares en la provincia de El Oro, aportando a la mejora continua de la gestión financiera en contextos locales.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1. Definición y contextualización del objeto de estudio

1.1.1. Tema de investigación

La gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad del Negocio Su Pollería en el periodo 2023 y 2024.

1.1.2. Objeto de Estudio

La finalidad de esta investigación se basa en evaluar la gestión del capital de trabajo y su influencia en la liquidez y rentabilidad del Negocio Su Pollería. El capital de trabajo implica la fuente principal de financiamiento de las operaciones diarias, la cual se busca gestionar de manera que tanto activos corrientes como pasivos corrientes sean eficientes para la entidad.

Así mismo, la rentabilidad con respecto a la forma en la que la empresa genera ganancias está sujeta a los fondos invertidos provenientes de las cuentas de corto plazo utilizadas por la entidad, esta razón financiera es esencial para valorar el bienestar empresarial, debido a que su análisis facilita una perspectiva general acerca de los factores que intervienen, tanto como beneficio o desventaja en la capacidad que tiene la empresa para generar ganancias.

1.1.3 Contextualización

En el ámbito global, la gestión del capital de trabajo es fundamental para el crecimiento sostenible de una empresa, garantizando su capacidad de operación eficientemente y cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, el entorno económico actual, presenta desafíos para la administración financiera como la inflación y fluctuaciones en la demanda de bienes y servicios. Estas variables impactan directamente la liquidez de las empresas, obteniendo como resultado, un limitante de la efectividad en la gestión del capital de trabajo. Para el Banco Mundial, uno de los principales desafíos para las empresas, especialmente en países en desarrollo como Ecuador, es la limitada accesibilidad de financiamiento. Esta acción afecta especialmente a las pequeñas y

medianas empresas, que representan actividades económicas y grandes fuentes de empleo en el país.

Así mismo, las empresas enfrentan múltiples desafíos para mantener un equilibrio adecuado entre la liquidez y la rentabilidad, lo que resalta la importancia de una gestión eficiente del capital de trabajo. Variables como las políticas monetarias restrictivas, los cambios en la distribución de productos y las tensiones políticas internacionales han influido en la necesidad de optimizar los recursos financieros disponibles. En Ecuador, este panorama es mayor debido a las limitaciones estructurales del mercado financiero, como las altas tasas de interés y la falta de acceso al crédito competitivo, que afectan la capacidad de inversión y expansión de empresas (Ross, Westerfield y Jordan, 2019). Esto hace que las empresas deban gestionar su capital de trabajo de manera estratégica, no solo para enfrentar riesgos, sino también para asegurar su rentabilidad y garantizar la sostenibilidad empresarial en un entorno más competitivo.

El capital de trabajo en el sector comercial de la provincia de El Oro es un pilar fundamental para la economía local y nacional, ya que impulsa las actividades comerciales que responden a la demanda específica de bienes y servicios en el sector. Sin embargo, las empresas comerciales enfrentan retos significativos provenientes de la competitividad del mercado, como la necesidad de ajustar precios y condiciones de venta para poder mantener su participación en el mercado. Así mismo, la relación con los proveedores, no solo influye en los costos y plazos de pago, sino también impacta en la capacidad de las empresas para gestionar eficientemente sus recursos operativos.

De esta forma, las empresas locales se ven obligadas a implementar estrategias para optimizar el uso de sus recursos. Solucionando retos como la alta rotación de inventarios en sectores comerciales clave, la dependencia de ciclos de cobros y pagos acordes a la realidad económica de la región y el manejo de recursos en un entorno con bajos márgenes de utilidad. Para (García Aguilar et al., 2017) estas acciones obligan a las empresas de la provincia a innovar su gestión y fortalecer la relación con sus socios, adaptándose a las necesidades más importantes del mercado local.

Su Pollería es un negocio ubicado en la ciudad de Machala, Ecuador, dedicado al faenamiento y la comercialización de aves de corral. La empresa se dedica principalmente a la comercialización de pollos vivos y faenados, atendiendo tanto al consumidor final

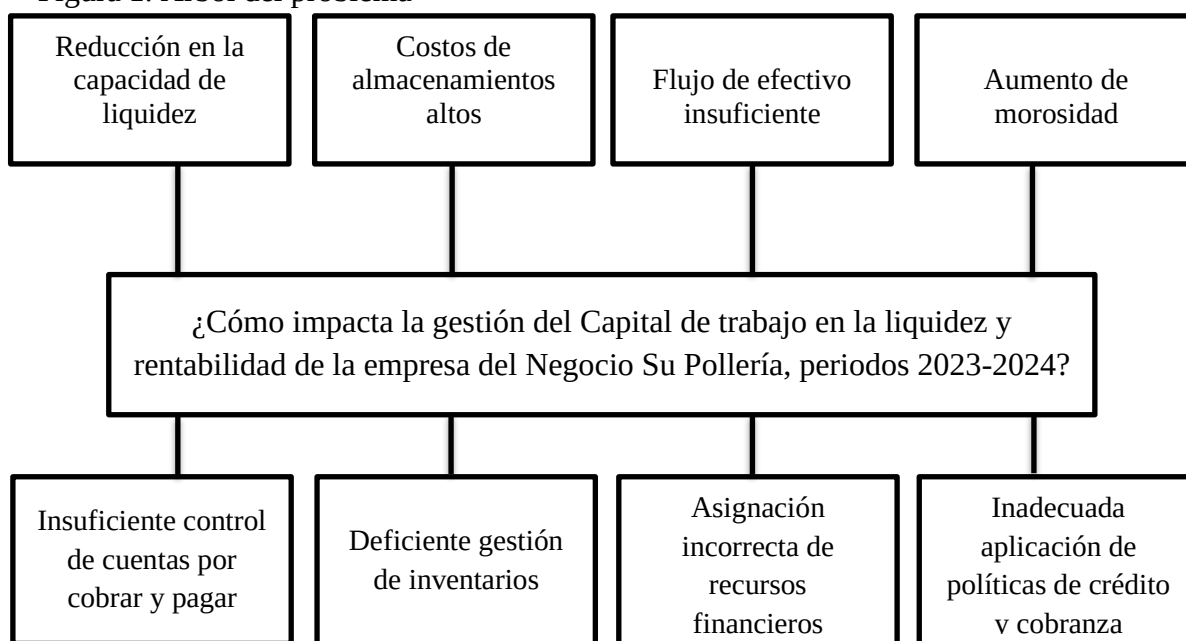
como a pequeños comerciantes del sector avícola en el ámbito local. El negocio cuenta con una dinámica operativa efectiva, con procesos diarios de control del inventario, seguimiento de las ventas y la gestión operativa, lo que permite responder las demandas del mercado con agilidad.

El negocio se desenvuelve en un ambiente marcado por la variación en los precios, condiciones en la oferta de los proveedores y la sensibilidad del consumidor en relación al precio y la calidad del producto. Se establece que una administración eficiente del capital de trabajo podría ser determinante para lograr alcanzar un desempeño financiero sostenible fortaleciendo la posición del negocio en el mercado local. De manera que, se busca analizar cómo la gestión de la empresa impacta en su capacidad para generar liquidez y rentabilidad.

1.2 Hechos de Interés

1.2.1 Problemática de la empresa

Figura 1. Árbol del problema



Elaborado por: Autoras (2025)

El control insuficiente de cuentas por cobrar y pagar afecta directamente en la capacidad de la empresa para generar liquidez, reflejando una administración poco efectiva y debilitando la estabilidad financiera. Esto se debe a la aplicación inadecuada de las políticas de crédito y cobranza, que ocasiona retrasos en los ingresos, incrementa el riesgo de incobrabilidad y disminuye la disponibilidad de efectivo para cumplir con las

obligaciones a corto plazo. Una mala planificación de las cuentas por cobrar puede generar costos adicionales, como intereses por financiamiento externo o la pérdida de oportunidades de inversión. Por otro lado, la administración de las cuentas por pagar puede provocar pagos anticipados o no planificados, afectando el flujo de caja y agotando recursos destinados a otras operaciones. La falta de un control adecuado sobre estos elementos pone en riesgo a la operatividad diaria y a la capacidad de la empresa para responder a situaciones imprevistas (Zutter y Smart, 2022)

La administración deficiente de inventarios genera un volumen de productos superior al necesario, lo que incrementa significativamente los costos de almacenamiento y afecta la eficiencia de las operaciones. La falta de control en la adquisición de inventarios conlleva a la acumulación innecesaria de productos, los cuales ocupan espacios y recursos que generan gastos adicionales, como mantenimiento y deterioro de productos. Esto reduce los ingresos disponibles y tiene un impacto negativo en la rentabilidad de la empresa. Para reducir estos efectos, la implementación de un sistema de costos puede ser una solución efectiva, ya que permite optimizar los procesos, reducir el desperdicio y evitar la destrucción de inventarios acumulados (Cornejo, 2016)

La asignación incorrecta de recursos financieros dentro del capital de trabajo provoca un flujo de efectivo lento, lo que disminuye la capacidad de la empresa para operar de manera eficiente y rentable. Esto genera retrasos en el pago a proveedores, limita la capacidad de producción y afecta la competitividad de la empresa en el mercado. Como lo señala Zutter y Smart (2022), una gestión adecuada del capital de trabajo puede llevar a problemas de liquidez, afectando la habilidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones inmediatas y aprovechar oportunidades estratégicas.

La inadecuada implementación de políticas de crédito y cobranza, puede generar un aumento en la morosidad, afectando negativamente el flujo de caja y comprometiendo la estabilidad financiera de la empresa. La falta de procedimientos claros y efectivos para gestionar las cuentas por cobrar puede llevar a retrasos en los pagos, disminuyendo la liquidez y el cumplimiento de las obligaciones operativas. Corrales y Landinez (2015) concluye que el deterioro de cuentas por cobrar y altos niveles de morosidad impactan negativamente la liquidez, limitando la sostenibilidad financiera de las organizaciones y restringiendo su capacidad de operación.

1.2.2 Justificación de la investigación

La gestión del capital de trabajo es un factor fundamental para garantizar la estabilidad operativa y la rentabilidad de una empresa, especialmente en sectores comerciales activos como los de la provincia de El Oro. La presente investigación aborda un tema de gran relevancia para la estabilidad financiera y el correcto funcionamiento de las empresas locales, que enfrentan desafíos específicos del entorno económico y del mercado en Ecuador.

En primer lugar, la investigación permite comprender cómo una adecuada administración de las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar impacta directamente en la liquidez y en la capacidad de las empresas para generar utilidades. Además, este análisis no sólo permite identificar áreas críticas para mejorar, sino también guiar la toma de decisiones estratégicas sobre los recursos de la empresa, incrementando la eficiencia y competitividad en un entorno económico donde la optimización de recursos y el aprovechamiento de oportunidades de financiamiento son fundamentales.

El enfoque en el Negocio Su Pollería, facilita el acceso a datos específicos, lo que posibilita un análisis detallado de sus operaciones financieras. Y el uso de herramientas analíticas como las razones financieras, aseguran que este estudio sea viable y práctico, brindando resultados aplicables a la empresa en estudio.

Este trabajo de investigación, proporcionará nuevas perspectivas a gerentes y administradores de Su Pollería, a las empresas comerciales del sector que enfrenten problemáticas similares. A nivel académico contribuye con conocimiento y estrategias para optimizar la gestión del capital de trabajo, lo que puede resultar en mejoras sustanciales en la rentabilidad, sostenibilidad y capacidad de expansión de las empresas en el sector.

Desde el punto de vista microeconómico, este trabajo ofrece una contribución significativa al analizar la relación del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad. Al estudiar de manera integral las variables financieras clave y su impacto en el rendimiento empresarial, se proporciona un enfoque práctico que puede servir para mejorar la gestión financiera de empresas con características similares.

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Evaluar el impacto de la gestión del capital de trabajo en la liquidez y rentabilidad financiera del Negocio Su Pollería, durante el periodo 2023 y 2024, mediante el uso de razones financieras, indicadores operativos, análisis de rotación, morosidad, y comparación interanual, como herramientas de análisis con la finalidad de brindar información clave que facilite la toma de decisiones estratégicas.

1.3.2 Objetivos específicos

- Examinar la administración del efectivo para comprender su influencia en la liquidez operativa del negocio.
- Evaluar la gestión de las cuentas por cobrar, mediante indicadores financieros, para identificar su efecto en la disponibilidad de liquidez del negocio.
- Estudiar la administración del inventario y su relación con la rotación del producto, costos y rentabilidad operativa.
- Analizar la relación entre el capital de trabajo y la liquidez corriente del negocio, determinando el efecto de las variaciones en la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
- Evaluar el impacto del capital de trabajo en la rentabilidad del negocio, analizando su efecto en indicadores financieros como el ROA y el ROE.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO

2.1 Descripción del Enfoque Epistemológico de Referencia

Esta investigación se basa en el enfoque epistemológico del positivismo, ya que busca explicar, a través de un análisis teórico sustentado en datos cuantificables, la relación entre la gestión del capital de trabajo, la liquidez y la rentabilidad de Su Pollería. Este enfoque permite establecer conexiones entre las variables del estudio, obteniendo conocimientos verificables mediante la recopilación y análisis de datos financieros.

Según Bernal (2010), en su libro Metodología de la Investigación, el positivismo es un enfoque que prioriza la objetividad y la verificación empírica del conocimiento, basándose en la medición, observación y análisis cuantitativo. En este contexto, el uso de herramientas financieras como las fórmulas de capital de trabajo, liquidez y rentabilidad facilita la comprensión de la situación financiera de la empresa, permitiendo la formulación de hipótesis fundamentadas.

Complementariamente, Ñaupas et al. (2014), destacan que, a través del enfoque cualitativo, es posible identificar y analizar en profundidad las dinámicas internas de la empresa. Esto permite comprender mejor los factores que influyen en la gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad. Por su parte, Méndez (2020), señala que el método de análisis facilita la descomposición e interpretación de los diferentes componentes financieros, lo que ayuda a identificar tendencias, riesgos y oportunidades clave para la toma de decisiones empresariales.

Finalmente, la elección de este enfoque también responde a la necesidad de ofrecer soluciones prácticas a problemas específicos de la gestión financiera. Hernández et al. (2014) , resalta que el análisis cuantitativo se considera a menudo empírico-positivista, pues establece una segregación firme en lo que se conoce y la realidad observada por el investigador. En este caso, los hallazgos no solo beneficiarán al Negocio Su Pollería, sino que podrán ser de utilidad para otras empresas con actividades similares.

2.1.1 Antecedentes de Investigación

Por parte de Celi y Valarezo (2024), realizaron un estudio sobre la optimización del capital de trabajo en relación a la rentabilidad de una empresa, la cual analiza cómo una adecuada gestión del capital de trabajo puede mejorar la rentabilidad en una empresa agropecuaria. Examina áreas clave como inventarios, cuentas por cobrar y pagar, y el ciclo de conversión de efectivo. Aunque optimizar el flujo de efectivo aumenta la rentabilidad bruta, se observan limitaciones en otros indicadores de rentabilidad, sugiriendo la necesidad de ajustes estratégicos para mejorar la estabilidad financiera.

Así mismo, el capital de trabajo es un indicador clave para evaluar la liquidez y la eficiencia operativa de las empresas. Es importante una gestión eficaz de activos y pasivos corrientes para prevenir problemas de liquidez y mantener las operaciones activas. Se establece que una administración adecuada del capital de trabajo permite optimizar recursos, equilibrar riesgos, y mejorar la rentabilidad, abordando estrategias específicas, como la mejora en la recuperación de cuentas por cobrar y el uso de fuentes externas de financiamiento, para fortalecer la estabilidad financiera de la empresa (Ochoa y Gonza, 2023).

Campoverde y Carpio (2022), establecen un análisis de la gestión del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agricampo S.A., con un enfoque particular en cómo la gestión inadecuada afecta directamente a la liquidez y estabilidad financiera. Los resultados evidencian problemas en áreas como el control de inventarios, las políticas de crédito y compra, y la alta dependencia de financiamientos para cumplir con las obligaciones a corto plazo. El estudio concluyó que la gestión eficiente del capital de trabajo es esencial para optimizar la rentabilidad y garantizar la estabilidad financiera.

Por otro lado, Salinas y Ojeda (2022), examinan la gestión del capital de trabajo en la comercializadora cacao Henry Sarmiento. Destacan la importancia de un manejo adecuado de los activos corrientes, como efectivo y mercadería, para mejorar la competitividad. A pesar de una gestión efectiva, se observó un exceso de liquidez que afectaba la rentabilidad, pues estos recursos no se destinaban a la expansión de la empresa. Aunque se observan márgenes positivos de rentabilidad, el estudio concluye que la falta de un correcto plan de inversión limita el crecimiento de la empresa, lo que resalta la necesidad de optimizar la gestión del capital de trabajo.

Por último, otra investigación referente es la realizada por Benítez et al. (2022), sobre la incidencia de la gestión del capital de trabajo en las empresas productoras de calzado ecuatoriano. El estudio concluyó que la falta de una planificación adecuada puede generar altos costos financieros, limitando el potencial de crecimiento de las empresas. También se destacó la relevancia de una correcta gestión de cuentas por cobrar y por pagar, así como el control de inventarios para mejorar la rentabilidad y evitar problemas de liquidez

2.1.2 Fundamentación legal

Conforme con la Declaración Universal de Derechos Humanos (1948):

Art. 23.- 1. Toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo. 2. Toda persona tiene derecho, sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual. 3. Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social. 4. Toda persona tiene derecho a fundar sindicatos y a sindicarse para la defensa de sus intereses (Ley Universal de los Derechos Humanos, 1948).

De acuerdo con la Constitución de la república del Ecuador (2021):

Art. 33.- “El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente a realización personal y base económica. El estado garantizará a las personas trabajadoras en pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado” (p. 19).

Art. 66.- “Se reconoce y garantizará a las personas según lo establecido en los numerales 15. El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental” (p. 32).

Art. 325.- “El estado garantizará el derecho al trabajo. - Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de

labores de auto sustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores” (p. 162).

Según lo estipulado en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI (2019):

Art. 14.- Aplicación. - Las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones de ninguna naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley y las que se deriven del ordenamiento territorial correspondiente; debiendo cumplir con los requisitos que exige esta normativa para beneficiarse de los incentivos que aquí se establecen. Los beneficios del presente Código no se aplicarán a aquellas inversiones de personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en paraísos fiscales. El reglamento regulará los parámetros de aplicación de los incentivos a todos los sectores que lo soliciten. Los beneficios y garantías reconocidos por este Código se aplicarán sin perjuicio de lo establecido en la Constitución de la República y en otras leyes, así como en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por Ecuador (p. 10).

Art. 28.- De la aplicación de los incentivos. - La Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la producción coordinará con los organismos de control competente, la ejecución adecuada de los beneficios reconocidos para cada proyecto de inversión, sin que se pueda exigir a los inversionistas otros requisitos que los establecidos en esta legislación (p. 16).

Como se establece en el Código de Trabajo (2023):

Art. 2.- Obligatoriedad del trabajo. - el trabajo es un derecho y un deber social. El trabajo es obligatorio, en la forma y con las limitaciones prescritas den la Constitución y las leyes (p. 3).

Art. 3.- Libertad de trabajo y contratación. – El trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga (p. 3).

Según el Código Orgánico Monetario y Financiero (2022):

Art. 99.- Otros medios de pago. Son medios de pago las divisas distintas del dólar de los Estados Unidos de América, los cheques, las transferencias por medios

electrónicos o digitales, las tarjetas de crédito y débito y otros de similar naturaleza, en los términos que determine y regule la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (p. 35).

Art. 161.- Sector financiero público. El sector financiero público está compuesto por: 1. Bancos; y, 2. Corporaciones (p. 49).

De acuerdo con la Ley de Régimen Tributario Interno (2025):

Art. 10.- Deducciones. - En general, con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos e inversiones que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos (p. 14).

Art. 41.- Pago del impuesto. - Los sujetos pasivos deberán efectuar el pago del impuesto a la renta en los plazos y en la forma que establezca el reglamento. El pago del impuesto podrá anticiparse de forma voluntaria, y será equivalente al cincuenta por ciento (50%) del impuesto a la renta causado del ejercicio fiscal anterior, menos las retenciones en la fuente efectuadas en dicho ejercicio fiscal. El valor anticipado constituirá crédito tributario para el pago del impuesto a la renta. Las condiciones y requisitos para el pago del anticipo voluntario se establecerán en el reglamento (p. 55).

La NIFF 18 Presentación e información a revelar en los Estados Financieros (2024):

Establece los requerimientos para la presentación e información a revelar en los estados financieros con propósito general ("estados financieros") para ayudar a asegurar que proporcionan información relevante que representa fielmente los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos de una entidad (p. 6).

De acuerdo con la NIC 2 Inventario (2023):

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable.

También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios (p. 4).

Como lo indica la NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo (2023):

El objetivo de esta Norma es requerir el suministro de información sobre los cambios históricos en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad mediante un estado de flujos de efectivo en el que los flujos de fondos del período se clasifiquen según si proceden de actividades de operación, de inversión o de financiación (p. 4).

Por último, de conformidad con la Guía Complementaria para la instrumentalización del sistema de titulación del pregrado de la Universidad Técnica de Machala (2019):

Artículo 32.- Análisis de casos. - Es un proceso de investigación dirigido a explorar en profundidad la estructura y dinámica del objeto de estudio a fin de develar el conjunto de factores que condicionan su estado actual. En tal sentido, se puede hacer uso de posturas epistemológicas variadas en virtud de la naturaleza del objeto de estudio y de los estilos de pensamiento del investigador (p. 7).

2.2 Bases teóricas de la Investigación

2.2.1 Contabilidad

La contabilidad es una ciencia y un arte al organizar de forma cronológica las actividades que desarrolla la entidad, puesto que al final del ejercicio fiscal se emiten reportes los cuales ayudan a tomar decisiones de manera oportuna y adecuada (Vallejo y Victoria, 2022).

Con base a lo que mencionan los autores, la contabilidad es una herramienta fundamental para organizar y clasificar las actividades de una entidad, permitiendo la elaboración de reportes financieros cruciales para la toma de decisiones. En este sentido, se puede afirmar que la contabilidad no solo es esencial para una adecuada gestión interna, sino que también juega un papel clave en la administración del capital de trabajo, ya que facilita la evaluación de la situación financiera y corrección de recursos, lo que contribuye al crecimiento y sostenibilidad de la empresa

2.2.2 Estados Financieros

Son el resultado final del proceso contable y se utilizan para presentar la información financiera de una entidad. Estos documentos estructuran de manera clara la situación financiera y el desarrollo de una empresa en un periodo específico, con el propósito de ofrecer datos cuantitativos sobre la posición financiera, los resultados operativos y los cambios en el capital y recurso. Esta información es crucial para los usuarios al momento de tomar decisiones económicas (Bustos et al., 2023).

2.2.3 Estado de Situación financiera

También conocido como balance general, muestra la situación financiera de una organización en un periodo específico, presentando los activos que posee, los pasivos y su patrimonio, el estado se estructura en renglones o rubros, también llamados categorías, y se organiza en totales y subtotales (Rodríguez et al., 2023).

Su propósito principal es ofrecer una visión clara de la situación económica de la entidad en este momento, permitiendo analizar su rentabilidad financiera y capacidad de cumplimiento.

2.2.4 Activo Corriente

Álvarez y Pizarro (2022), mencionan que el activo corriente comprende los bienes y derechos de una empresa que tienen un alto grado de liquidez, es decir, aquellos que pueden transformarse en efectivo en un período menor a un año. La adecuada gestión de estos activos es fundamental para garantizar la liquidez y el correcto funcionamiento operativo de la empresa, lo que facilita atender sus obligaciones corrientes y mejorar la eficiencia de su ciclo financiero. Un manejo eficiente del activo corriente puede mejorar la rentabilidad y reducir la dependencia de financiamiento externo, fortaleciendo así la estabilidad financiera de la organización.

2.2.5 Pasivo Corriente

Los pasivos corrientes tienen una relevancia significativa al ser parte integral de la estructura financiera de la empresa, ya que están directamente relacionados con su operatividad. Además, representan las obligaciones adquiridas con terceros,

constituyendo una fuente de financiamiento a corto plazo esencial para el sostenimiento de las actividades de la entidad (Choez, 2021).

Es importante destacar que, aunque los pasivos corrientes ofrecen los recursos requeridos para sostener las operaciones de la empresa, una gestión deficiente puede ocasionar dificultades de liquidez y afectar la relación con los proveedores. Por lo tanto, las empresas deben aplicar estrategias de control eficientes para garantizar que sus obligaciones sean cumplidas a tiempo, lo que fortalecerá su estabilidad financiera.

2.2.6 Capital de Trabajo

Para Wichitsathian (2022), el capital de trabajo es la cantidad de fondos que una empresa necesita para sus actividades u operaciones diarias. Consta de dos componentes principales: el activo corriente y el pasivo corriente. Esto implica que la gestión eficiente del capital de trabajo es esencial para mantener el equilibrio financiero y garantizar el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo. La correcta administración de estos recursos permite a las empresas operar sin problemas, afrontar los imprevistos financieros y aprovechar oportunidades de inversión.

$$\textit{Capital de Trabajo} = \textit{Activo Corriente} - \textit{Pasivo Corriente}$$

2.2.7 Efectivo

Es crucial para la empresa ya que permite cubrir las necesidades inmediatas que aseguran el flujo necesario para las operaciones diarias, permitiendo el desarrollo adecuado de las actividades propias de la empresa (Jaimes y Muñoz, 2023).

2.2.8 Ciclo de conversión de efectivo

Haro et al. (2023), explican que el ciclo de conversión del efectivo representa el tiempo promedio que una empresa tarda en transformar sus inventarios en efectivo después de venderlos y en cubrir sus obligaciones con proveedores. Por otra parte, Campos y Bermúdez (2022), señalan que conocer este ciclo permite a la empresa proyectar sus necesidades de financiamiento, evaluar su capacidad de pago y organizar sus operaciones administrativas. Además, advierten que un ciclo prolongado puede dificultar la rotación de inventarios y el cobro de cuentas por cobrar, mientras que un ciclo más corto reduce la inversión en activos y mejora los rendimientos sobre el capital.

$$CCE = PPI + PPC - PPP$$

2.2.9 Rotación de caja

Castillo y Camejo (2007), definen la rotación de caja como el número de veces que el efectivo de una empresa se renueva en un año, destacando además su relación directa con el ciclo de conversión del efectivo, ya que ambos reflejan la agilidad financiera de la organización.

$$\text{Rotación de Caja} = \frac{365}{CCE}$$

2.2.10 Efectivo Mínimo de Operaciones

De acuerdo con Calvente et al. (2022), el efectivo mínimo de operaciones (EMO) es un método para calcular el capital de trabajo requerido por una empresa, tanto en su etapa inicial como en su operatividad continua y que un saldo de caja inferior al EMO indica déficit financiero que requiere financiamiento, mientras que un saldo superior refleja un excedente disponible para la inversión. De igual forma, Castillo y Camejo (2007), mencionan que el EMO se obtiene al dividir los desembolsos anuales entre la rotación de caja, indicando el saldo mínimo necesario para afrontar pagos sin recurrir a préstamos.

$$EMO = \frac{\text{Desembolso Total Anual}}{\text{Rotación de Caja}}$$

El efectivo mínimo de operaciones es una herramienta esencial para gestionar la liquidez dentro de una empresa, debido a que permite anticipar necesidades de efectivo y evita déficits operativos.

2.2.11 Cuentas por Cobrar

Singh et al. (2021), establecen que las cuentas por cobrar representan los créditos que una empresa otorga a sus clientes al facilitar la adquisición de bienes o servicios. Este rubro refleja de manera precisa las transacciones y operaciones realizadas, siendo un componente clave para evaluar el desempeño financiero de una empresa. Además, una adecuada gestión de las cuentas por cobrar es esencial para asegurar un flujo de efectivo constante, lo que permite a la empresa continuar con sus operaciones y cumplir obligaciones financieras.

2.2.12 Políticas de crédito y cobranza

Arias et al. (2024), describen la política de crédito y cobranza como un conjunto de normas y procedimientos diseñados por las organizaciones para gestionar la recuperación de créditos o deudas pendientes a sus clientes. Por su parte, Bello et al. (2023), destacan que la implementación de políticas claras de crédito y cobranza es esencial para una gestión financiera eficiente y facilita un mayor control administrativo dentro de la empresa, evitando problemas de liquidez derivados de atrasos en los pagos

2.2.13 Tasa de morosidad

Luna et al. (2022), mencionan que la tasa de morosidad se obtiene dividiendo las cuentas por cobrar vencidas, entre el total de cuentas por cobrar, permitiendo así identificar el nivel de riesgo asociado a los créditos concedidos.

$$\textit{Tasa de morosidad} = \frac{\textit{Cuentas por cobrar vencidas}}{\textit{Total cuentas por cobrar}} \times 100$$

2.2.14 Cuentas por Pagar

De acuerdo con Demiraj et al. (2022), un mayor número de días en cuentas por pagar puede tener un impacto negativo en el retorno sobre los activos (ROA), debido a los costos implícitos del financiamiento asociado a las compras a crédito. Empresas rentables suelen evitar demoras innecesarias en el pago a sus proveedores y aprovechan descuentos por pronto pago. No obstante, en períodos de crisis, las empresas pueden extender los plazos de pago para preservar liquidez, lo que puede generar un trato menos favorable por parte de los proveedores y afectar la rentabilidad de la firma

2.2.15 Inventario

Salazar y Ordoñez (2023), menciona que el inventario constituye el capital en forma de materiales directos, incluyendo materia prima, productos en proceso, productos terminados, activos no corrientes, entre otros, por lo que su gestión debe ser realizada de manera eficiente. Por otro lado, Betancur (2022), resalta que el inventario es un activo fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa, y su correcta gestión puede tener efectos tanto beneficiosos como perjudiciales. Para asegurar una gestión efectiva, es crucial establecer con qué frecuencia se llevará a cabo el proceso de revisión y control del inventario.

2.2.16 Finanzas

Son un instrumento esencial para analizar y proporcionar una justificación económica a cualquier tipo de negocio, asegurando su sostenibilidad a largo plazo y generando dividendos adecuados para los accionistas, o permitiendo a las empresas continuar invirtiendo y expandiéndose (Piedra y Proaño, 2023).

En este sentido, se puede observar que las finanzas no solo sirven para evaluar el desempeño económico de una organización, sino también como una herramienta estratégica que impulsa su crecimiento a largo plazo. Una correcta administración de los recursos financieros permite a las empresas reinvertir en proyectos clave, mejorar su competitividad y adaptarse a las demandas cambiantes del mercado, favoreciendo así su expansión y sostenibilidad.

2.2.17 Administración Financiera

Es clave para la gestión efectiva de los recursos financieros de una empresa. Su principal objetivo es incrementar el valor para los accionistas, garantizando, a su vez, la estabilidad financiera y el cumplimiento de las responsabilidades financieras. Dado que el entorno empresarial está en constante evolución, la administración financiera se mantiene como un campo dinámico y desafiante que exige habilidades analíticas, capacidad de toma de decisiones y un conocimiento profundo de los mercados financieros (Romero et al., 2024).

2.2.18 Estado de Flujo de Efectivo

Es un informe contable esencial que detalla el efectivo generado y utilizado por una entidad en un período específico. Este documento se centra en las actividades operativas, de inversión y financiamiento, con el propósito de proporcionar información confiable y precisa sobre los movimientos de los activos líquidos (Andrade y Parrales, 2019).

2.2.19 Ratios Financieros

Los ratios financieros son herramientas valiosas para analizar la salud financiera de una empresa y hacer elecciones fundamentadas es crucial emplearlos correctamente considerando el contexto y el sector en el que opera la empresa (Marchena, 2023).

Son esenciales para detectar posibles riesgos y áreas de mejora, facilitando la toma de decisiones estratégicas para optimizar el rendimiento y la sostenibilidad a largo plazo.

2.2.20 Ratios de Liquidez

Se entiende según Díaz et al. (2022), que los ratios de liquidez ofrecen datos relevantes sobre la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones financieras a corto plazo, por lo que resulta aconsejable emplearlo en el análisis financiero, ya que para calcularlo se toman en cuenta los activos con alta liquidez que puedan transformarse en efectivo en un corto plazo para atender las obligaciones corrientes, donde un valor elevado refleja una mayor capacidad de pago, mientras que un resultado bajo indica dificultades para afrontar sus deudas a corto plazo.

2.2.21 Liquidez

La liquidez representa un elemento esencial para las empresas, ya que garantiza su capacidad de atender puntualmente sus compromisos financieros. Para mantener un nivel adecuado de liquidez, es esencial que gestionen de forma equilibrada la obtención y uso de sus fondos, evitando así el riesgo de liquidez (Arias et al., 2023).

Una gestión ineficiente de la liquidez puede comprometer la estabilidad financiera de la entidad, afectando su capacidad de respuesta ante imprevistos y reduciendo su competitividad en el mercado. Por ello, es crucial implementar estrategias que optimicen el flujo de efectivo y garanticen un equilibrio entre solvencia y rentabilidad, asegurando así un crecimiento sostenible.

2.2.22 Liquidez Corriente

Se trata de un indicador que influye de manera directa en la generación de rentabilidad, ya que se obtiene al dividir los activos corrientes entre pasivos corrientes, permitiendo evaluar la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones en un corto plazo (Zambrano et al., 2021).

Además, mantener un equilibrio adecuado entre los activos y pasivos corrientes no solo garantiza el cumplimiento oportuno de las obligaciones financieras, sino que también contribuye a la estabilidad operativa de la empresa. Una correcta gestión de esta relación

permite optimizar el uso de recursos, evitando tanto el exceso de liquidez como el riesgo de insolvencia, lo cual es relevante para mantener el crecimiento a largo plazo.

$$\textbf{Liquidez Corriente} = \frac{\textit{Activo Corriente}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

2.2.23 Prueba Ácida

La prueba ácida es un indicador clave que evalúa la capacidad de la empresa para atender sus compromisos financieros a corto plazo, utilizando sus activos líquidos, excluyendo el inventario. Este ratio es relevante para evaluar la solvencia de la empresa, ya que muestra sí, sin recurrir a la venta de inventarios, la compañía puede hacer frente a sus obligaciones inmediatas (Vásquez et al., 2021).

$$\textbf{Prueba Ácida} = \frac{\textit{Activo Corriente} - \textit{Inventario}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

2.2.24 Ratios de Actividad

Rodríguez y Aguayo (2022), explican que los ratios de actividad, también conocidos como ratios de gestión, permiten evaluar la eficiencia en el uso de los recursos empresariales, ya que muestran cómo las políticas aplicadas inciden en las ventas al contado y totales, en la recuperación de cuentas por cobrar y en la administración de inventarios, lo que facilita analizar de manera integral la capacidad operativa de la organización y su impacto en los resultados financieros.

2.2.25 Rotación de inventario

González (2022), explica que la rotación de inventario permite conocer cuantas veces los productos adquirirlos por una empresa se venden y reponen en un periodo determinado, generalmente en un año. Este indicador no solo ayuda a saber con qué frecuencia se recupera la inversión de estos bienes, sino que también muestra cómo una buena gestión de inventarios puede impactar positivamente el flujo de efectivo, debido que vender más rápido significa liberar capital que puede usarse en otras necesidades del negocio.

$$\textbf{Rotación de Inventario} = \frac{\textit{Costo de Venta}}{\textit{Inventario Promedio}}$$

2.2.26 Periodo Promedio de Inventario

Marchena (2023), señala que este indicador se relaciona con la rotación de inventario, lo cual mide cuantas veces el inventario se renueva en un periodo, generalmente en un año, y refleja la eficiencia en la gestión de existencias.

$$\textit{Periodo Promedio de Inventario} = \frac{365}{\textit{Rotación de inventario}}$$

Este indicador es clave para gestionar de manera eficiente los costos de almacenamiento y evitar que el capital quede inmovilizado en inventarios excesivos. Cuando la rotación es ágil, disminuye el riesgo de pérdidas por deterioro de los productos y, al mismo tiempo, mejora la liquidez operativa, permitiendo que los recursos se liberen y se destinen a otras prioritarias del negocio

2.2.27 Rotación de Cartera

Según Proaño (2023), este indicador refleja cuantas veces en un año las ventas a crédito se transforman en efectivo, es decir, la frecuencia con la que se recuperan los créditos otorgados a los clientes. Además, al expresarse en días, permite estimar el tiempo promedio que tarda la empresa en cobrar sus ventas, siendo más favorable cuanto menor sea este plazo o mayor sea la rotación anual, esto evidencia una gestión más efectiva del flujo de caja.

$$\textit{Rotación de cartera} = \frac{\textit{Ventas a crédito}}{\textit{Cuentas por cobrar promedio}}$$

2.2.28 Periodo Promedio de Cobro

Como menciona Marchena (2023), este indicador permite conocer el número promedio de días que la empresa necesita para recuperar el dinero de sus cuentas por cobrar, y que un periodo promedio de cobro muy elevado puede reflejar dificultades en la cobranza y afectar la liquidez, mientras que uno muy bajo podría evidenciar políticas de cobro demasiado estrictas que deterioren la relación con los clientes.

$$\textit{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{365}{\textit{Rotación de cartera}}$$

2.2.29 Rotación de Cuentas por Pagar

Morillo y Llamo (2020), señalan que la rotación de cuentas por pagar es un indicador que refleja la frecuencia con la que la empresa liquida sus obligaciones con los proveedores, lo cual permite evaluar la agilidad en la gestión de pagos y su impacto en las relaciones comerciales. Pagar rápidamente facilita aprovechar descuentos por pronto pago y fortalecer la confianza con los proveedores, mientras que exceder plazos puede liberar recursos para otras actividades, aunque con el riesgo de perder beneficios financieros y afectar la relación comercial

2.2.30 Periodo Promedio de Pago

Es un indicador que permite conocer el tiempo que una empresa suele tomarse para cancelar sus compromisos con los proveedores, siendo importante lograr un equilibrio porque plazos demasiado largos pueden deteriorar la relación comercial y dificultad al acceso a crédito, mientras que los plazos muy cortos podrían impedir aprovechar las condiciones de pago que ofrecen los proveedores (Marchena, 2023).

$$\textit{Periodo Promedio de pago} = \frac{365}{\textit{Rotación de cuentas por pagar}}$$

2.2.31 Estado de Resultados

Es un informe financiero que refleja los ingresos y gastos de una empresa durante un periodo determinado, permitiendo evaluar su desempeño económico. Los ingresos corresponden a los fondos obtenidos por la venta de bienes o servicios, mientras que los gastos representan los costos asociados a la producción y comercialización. Para determinar la utilidad neta o la pérdida del ejercicio, se restan los costos de ventas a los ingresos, obteniendo la utilidad bruta, luego se descuentan los gastos operacionales y, finalmente, se restan la participación de los trabajadores, el impuesto a la renta, la reserva legal y otros tributos. Este estado permite conocer el beneficio neto de la empresa y analizar si ha logrado cumplir sus objetivos institucionales (Parrales et al., 2020).

2.2.32 Ingresos

Proviene de las actividades realizadas por la empresa, tales como la venta de bienes, la prestación de servicios u otras acciones que la empresa lleva a cabo para ofrecer productos

o servicios a los clientes, lo que a su vez genera un aumento en el capital de la empresa (Barreto, 2022)

2.2.33 Egresos

Corresponden a los costos y gastos asociados con las actividades del negocio, los cuales se reflejan como una disminución en los activos o un aumento en los pasivos, reduciendo el patrimonio. No incluyen las distribuciones realizadas a los accionistas o propietarios, y pueden dividirse en operacionales o no operacionales (De La Torre et al., 2023).

2.2.34 Ratios de Rentabilidad

Los ratios de rentabilidad son esenciales en el análisis financiero, ya que permiten medir la eficiencia operativa y la capacidad de la empresa para obtener utilidades de sus actividades operativas. Estos indicadores son fundamentales para evaluar el rendimiento financiero y la rentabilidad de la empresa (Olmos, 2024).

Son esenciales para detectar posibles riesgos y áreas de mejora, facilitando la toma de decisiones estratégicas para optimizar el rendimiento y la sostenibilidad a largo plazo.

2.2.35 Rentabilidad

Para Mendoza de la Cruz y Lucio (2024), la rentabilidad financiera es un indicador fundamental que mide la eficiencia de una empresa para obtener beneficios a partir de los recursos que posee y administra.

En este sentido, una gestión estratégica del capital de trabajo juega un papel clave, ya que permite optimizar el uso de los activos y pasivos corrientes, garantizando una mayor estabilidad y crecimiento sostenible. La adecuada administración de estos recursos no solo mejora la rentabilidad, sino que también reduce riesgos financieros y fortalece la posición competitiva de la empresa en el mercado.

2.2.36 ROA

Mide la utilidad neta generada durante el último año en relación con el activo total promedio del mismo período, reflejando la eficiencia con la que una institución financiera ha utilizado sus activos para generar ganancias (Senmache et al., 2024).

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total}$$

Este indicador es crucial para evaluar el desempeño financiero, ya que permite analizar qué tan efectiva ha sido la empresa en la gestión de sus recursos para maximizar sus beneficios. Además, una rentabilidad adecuada sugiere una correcta estructuración del capital, mientras que niveles bajos pueden indicar problemas en la utilización de activos o en la generación de ingresos.

2.2.37 ROE

Mide la utilidad neta obtenida en el último año en relación con el patrimonio contable promedio del mismo período, reflejando el rendimiento alcanzado por los accionistas. Este indicador es clave para evaluar decisiones de inversión futura y determinar la capacidad de la entidad para financiar su crecimiento a través de la capitalización de utilidades (Senmache et al., 2024).

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$$

Una rentabilidad elevada sugiere una gestión eficiente del capital propio, lo que puede generar mayor confianza entre los inversionistas y facilitar el acceso a nuevas fuentes de financiamiento. Por otro lado, un bajo rendimiento puede indicar la necesidad de optimizar la estructura financiera o mejorar la estrategia.

2.2.38 Beneficios Económicos

Las utilidades son los beneficios económicos percibidos al finalizar un ejercicio económico y reflejan el éxito en el cumplimiento de los objetivos financieros establecidos para el periodo. Estas utilidades son fundamentales para que las empresas puedan alcanzar nuevas metas, como incrementar la producción o mejorar su infraestructura, siempre que dispongan de los recursos necesarios para hacerlo (Rocafuerte, 2021).

Se puede destacar que las utilidades no solo reflejan el logro de objetivos financieros, sino que también son clave para el desarrollo sostenible de la empresa. Una reinversión adecuada fomenta el crecimiento, la competitividad y la estabilidad, haciendo esencial una gestión eficiente de los recursos generados para enfrentar los retos empresariales.

CAPÍTULO III

PROCESO METODOLÓGICO

3.1. Diseño o tradición de la investigación seleccionada

3.1.1 Metodología de la investigación

Según lo expuesto por Cadena et al. (2017), la investigación cualitativa permite comprender y describir fenómenos reales mediante la observación, el análisis y la interpretación de la información, sin enfocarse en datos numéricos. Este enfoque es útil para estudiar situaciones en profundidad, especialmente cuando se busca entender cómo se comportan ciertos procesos dentro de su contexto.

En esta investigación se aplica una modalidad cualitativa descriptiva, ya que se analiza la situación financiera de Su Pollería a partir de la información disponible, sin alterar las condiciones del entorno. Esta modalidad permite describir cómo se ha gestionado el capital de trabajo en los periodos 2023 y 2024.

También se emplea el método inductivo, que consiste en partir de casos específicos para llegar a conclusiones generales. En este caso, se analiza la información financiera real de la empresa para comprender cómo su gestión del capital de trabajo ha impactado en la liquidez y rentabilidad.

Adicionalmente, se integrará el enfoque mixto post-positivista, el cual, según Pereira (2011), este enfoque se basa en la idea de que ninguna metodología por si sola puede abarcar completamente la realidad, por lo que propone un diseño que facilite la recolección y análisis complementario de datos numéricos y descriptivos en distintas fases del estudio. Esta combinación permitirá obtener resultados más completos, al considerar tanto la medición objetiva de indicadores financieros como la interpretación contextual de los factores que los afectan. Así, se logrará un análisis integral que contribuya a una mejor comprensión de la gestión financiera.

3.1.2. Análisis de la factibilidad de la investigación seleccionada

El presente trabajo de investigación es factible por diversas razones que permiten que su ejecución sea eficiente y oportuna en distintas áreas. En primer lugar, en el ámbito académico existen distintas fuentes y un marco teórico muy amplio, el cual respalda el análisis de la gestión del capital de trabajo, lo cual permite profundizar en su estudio. Así

mismo, se cubren las variables de liquidez y rentabilidad mediante una efectiva metodología que permitirá obtener resultados relevantes para la empresa.

Desde el punto de vista tecnológico, la factibilidad se ve garantizada, puesto que se cuenta con todas las herramientas tecnológicas posibles para que esta investigación se lleve a cabo de manera acertada como plataformas digitales que permitan procesar la información requerida.

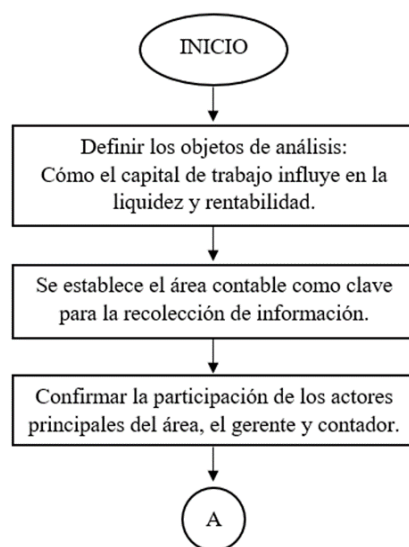
Desde el ámbito administrativo, la investigación es viable porque se cuenta con la colaboración de la empresa para proporcionar la información y datos necesarios, lo cual permitirá aplicar las distintas técnicas planteadas para el análisis. Además, se cuenta con el tiempo suficiente y de los recursos necesarios para llevar a cabo cada etapa de la investigación conforme a lo propuesto, lo cual permite desarrollar este estudio de manera ordenada y sistemática.

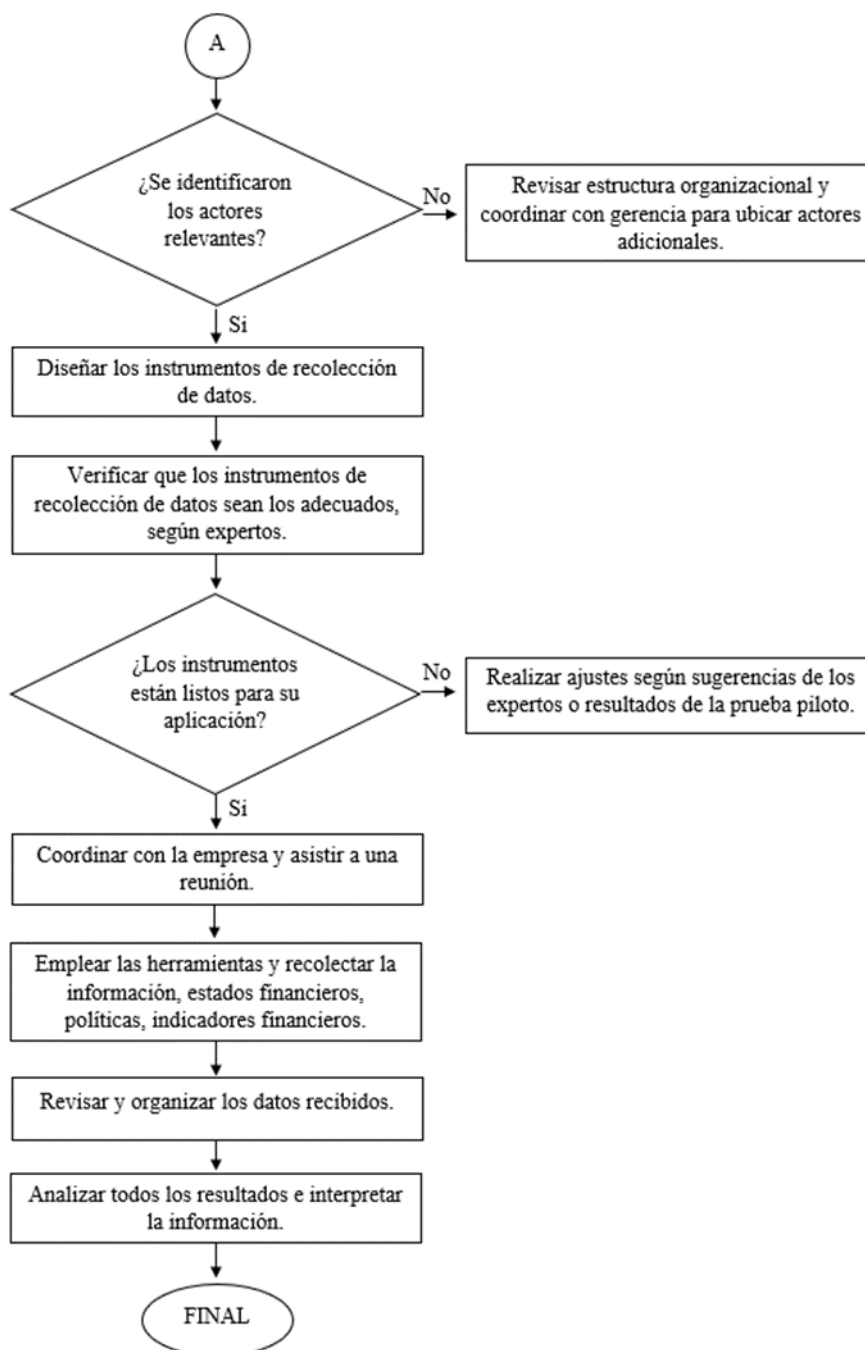
De esta manera, la investigación sobre la gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa es factible, ya que cuenta con un respaldo teórico suficiente, herramientas tecnológicas accesibles, el acceso a la información necesaria y un adecuado uso de los recursos del investigador. Todos estos componentes permiten realizar un estudio eficiente que garantice resultados válidos y relevantes.

3.2. Proceso de recolección de datos en la investigación

3.2.1. Plan de recolección de la información

Figura 2. Flujograma del proceso de recolección de la información





Elaborado por: Autoras (2025)

El proceso de recolección de información inicia definiendo los objetos de estudio que se plantean en la problemática de la investigación, como evaluar la gestión del capital de trabajo, los indicadores de liquidez y rentabilidad con la finalidad de obtener información precisa para el presente trabajo.

También, es fundamental identificar el área específica de la empresa en la cual se va a enfocar la recolección de información, como el área contable ya que esto permite elaborar una investigación estructurada, coherente y apto a los objetivos de análisis. Y desde este

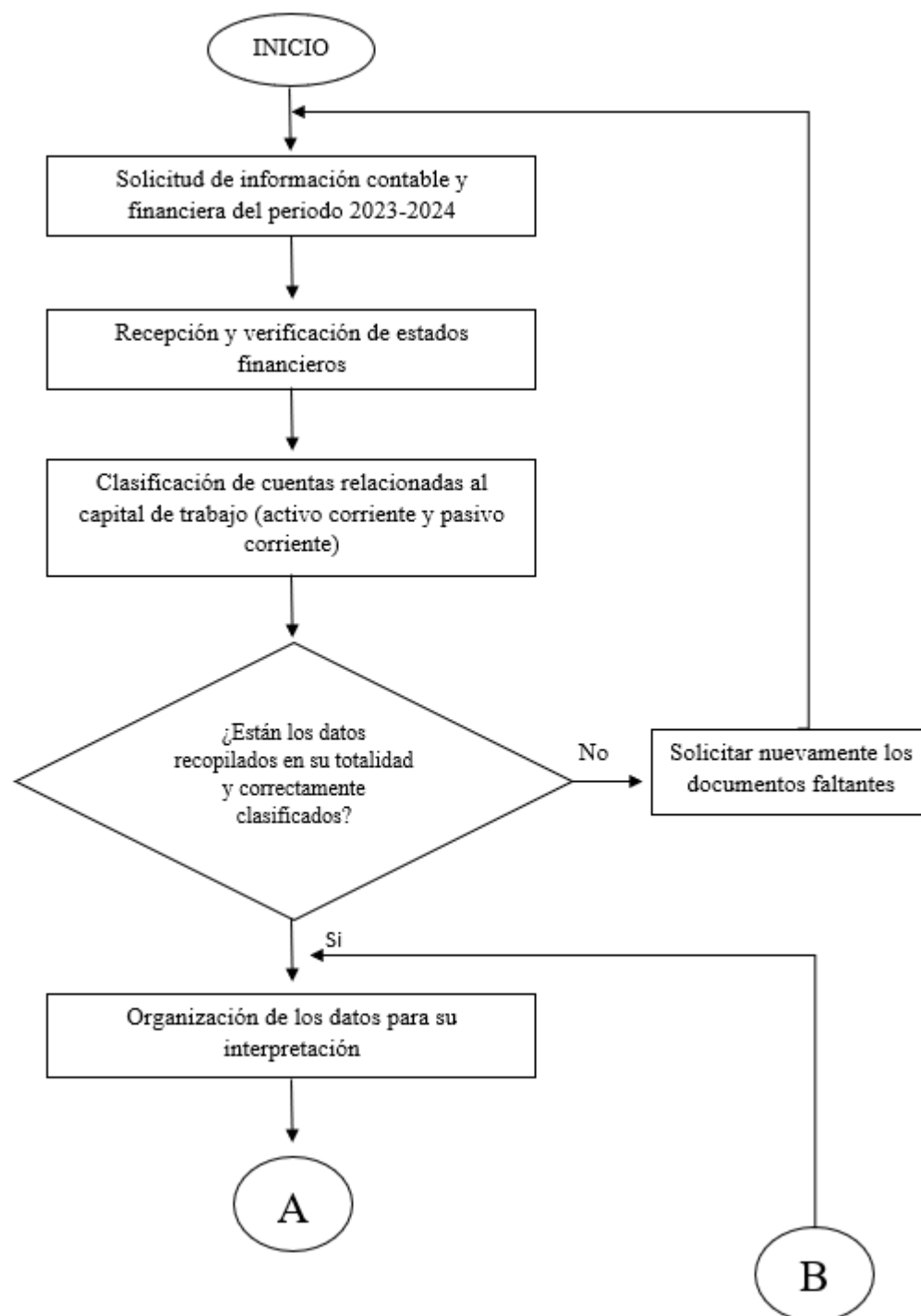
punto también es importante confirmar la participación de la empresa y el departamento contable en el cual se enfocará el estudio.

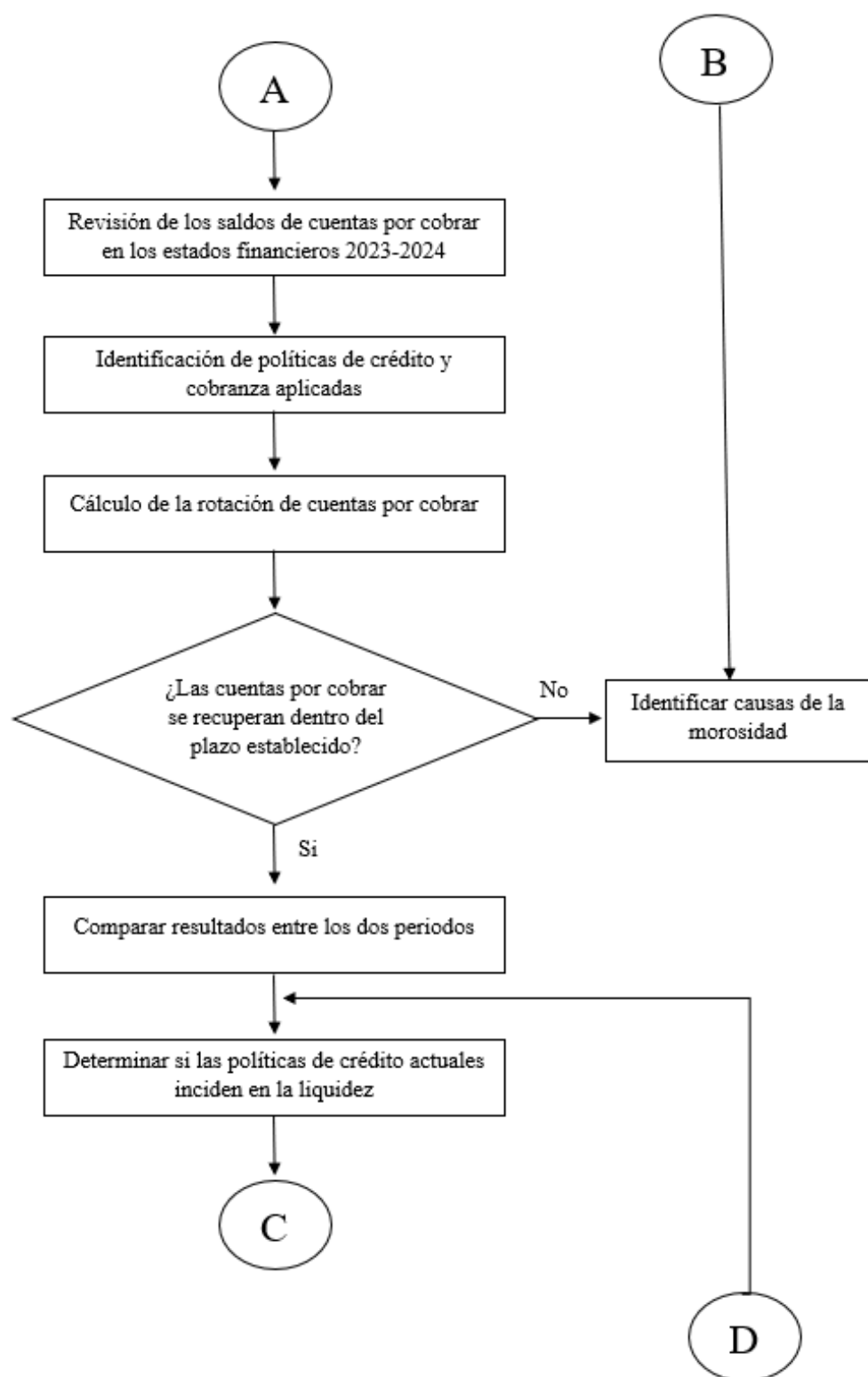
A continuación, se procede a diseñar los instrumentos de recolección de datos como entrevistas al encargado del área contable, con el fin de obtener información financiera de la empresa necesaria, que sirva como guía para desarrollar las variables de estudio, estados financieros, políticas e indicadores que miden la liquidez como los que exponen el rendimiento de la empresa. Luego, los expertos deben verificar que los métodos de recolección de información sean válidos y adecuados para el caso de estudio en cuestión. Como siguiente punto, se coordina con la empresa una reunión con la finalidad de establecer las fechas y plazos de la entrevista, además de los permisos necesarios para obtener los estados financieros, sus datos sobre el flujo de efectivo y la calidad de rendimiento de la empresa. Una vez planteado el cronograma y contar con la autorización, se procede a emplear las herramientas de recolección de datos, realizando las entrevistas del área y solicitando información de lo requerido.

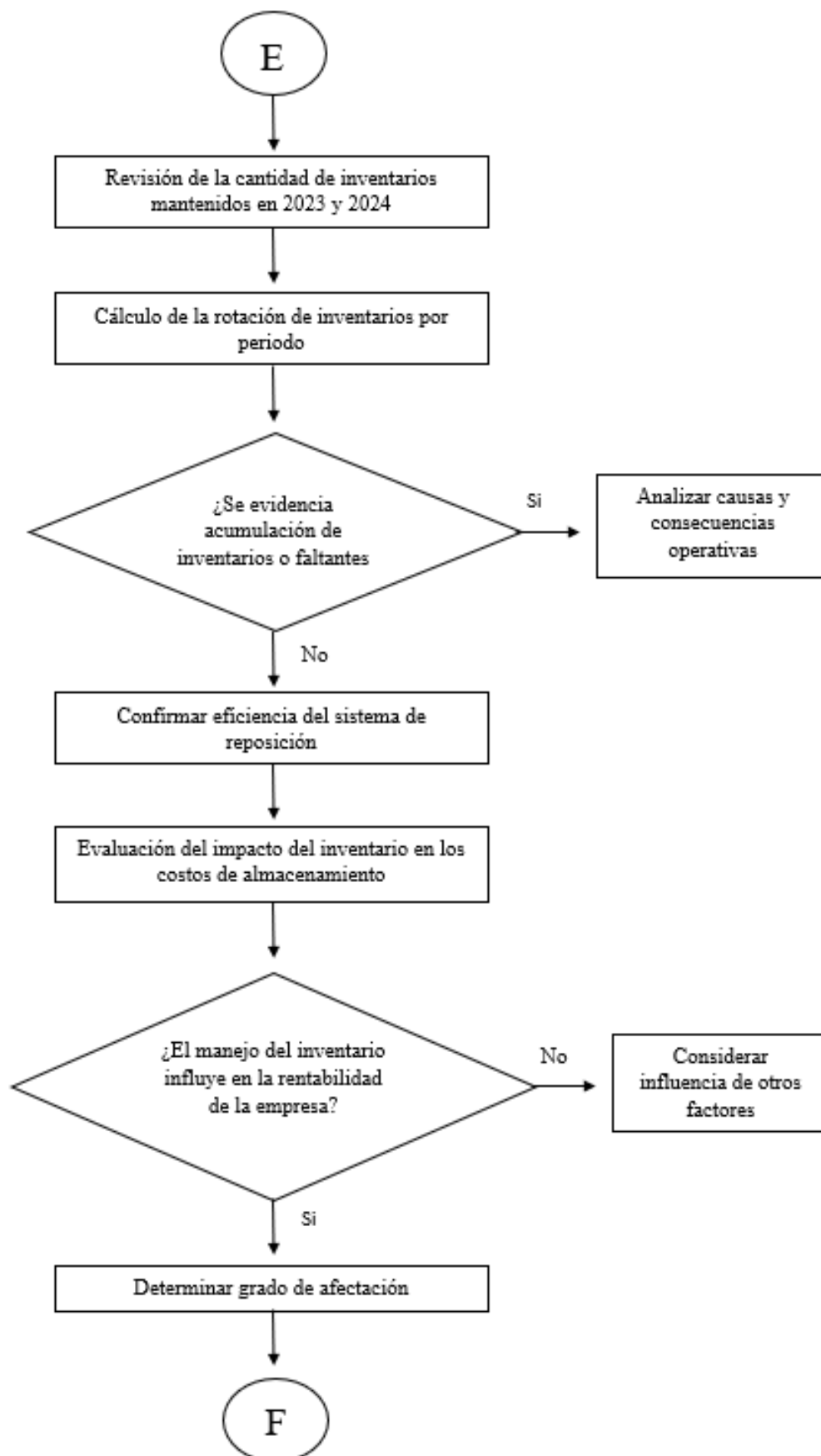
Luego de contar con toda la información, se procede a revisar y organizar todos los datos obtenidos de la empresa, para tener una mejor perspectiva. Posteriormente, se emplea un análisis detallado utilizando indicadores financieros clave, como los de liquidez y rentabilidad, los cuales permiten evaluar la operatividad de la empresa y su capacidad de generar ganancias. Este proceso resulta fundamental para identificar fortalezas, debilidades y sobre todo para sustentar decisiones estratégicas guiadas al crecimiento y sostenibilidad de la organización.

3.2.2. Plan de procesamiento de la información

Figura 3. Flujograma del procesamiento de la información







Elaborado por: Autoras (2025)

El plan de procesamiento de la investigación comienza en la recopilación de los estados financieros del Negocio Su Pollería, correspondiente a los años 2023 y 2024. Se revisa que los documentos como el balance general y el estado de resultados estén completos, correctamente clasificados y actualizados. En caso de inconsistencias, se solicitará la corrección o complementación de los datos para garantizar una base confiable.

Una vez verificada la información, se procede a clasificar las cuentas vinculadas al capital de trabajo, tales como las cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventario. Esta información es organizada para su posterior análisis, también se revisan las políticas relacionadas a la gestión de crédito, cobranza, pagos e inventarios, con el objetivo de vincularlas con los resultados financieros.

A continuación, se realiza el análisis detallado de cada componente del capital de trabajo. En cuanto a las cuentas por cobrar, se calcula la rotación y los niveles de morosidad, relacionados con la liquidez disponible. Para los inventarios, se evalúa su rotación y se analiza su influencia en los costos de almacenamiento. Las cuentas por pagar también se examinan para identificar el cumplimiento de pagos y su efecto en el flujo de efectivo.

De igual manera, se analiza el ciclo de conversión de efectivo, lo cual permite conocer el tiempo que transcurre entre la inversión en inventario, la recuperación de cuantas por cobrar y pago a sus proveedores. Esta etapa es crucial para entender si la gestión del capital de trabajo está favoreciendo o afectando la liquidez operativa del negocio.

Un vez obtenido y organizado todo el conjunto de datos, se procede a aplicar los indicadores relacionados con la liquidez y rentabilidad. Se compararán los resultados de ambos periodos, identificando variaciones significativas que evidencian mejoras o retrocesos en la situación financiera de la empresa.

Finalmente, con base en los resultados obtenido, se formulan conclusiones orientadas a evaluar como la gestión del capital de trabajo incide en la liquidez y la rentabilidad de la empresa. Asimismo, se proponen recomendaciones que sirvan como guía para mejorar la toma de decisiones estratégicas dentro del negocio Su Pollería, cerrando así el proceso de análisis.

3.3. Sistema de categorización de datos

3.3.1. Aplicación de Instrumentos

Estados financieros

Tabla 1. Balance General del negocio Su Pollería periodo 2023-2024

LUIS ANGEL LEON TACURI				
BALANCE GENERAL				
PERIODOS 2023-2024				
EXPRESADO EN DÓLARES ESTADOUNIDENSES				
Código	Cuentas	2023	2024	
1	ACTIVO	963.937,88	1.078.113,05	
11	CORRIENTE	120.350,79	187.130,65	
110101	CAJA BANCOS	6.210,33	45.290,21	
110202	CUENTAS POR COBRAR	38.950,23	75.920,22	
11040101	INVENTARIOS DE MERCADERIA	75.190,23	65.920,22	
12	ACTIVO NO CORRIENTE			
120101	OTROS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	0,00	0,00	
1201	FIJO NO DEPRECIABLES	53.604,50	61.645,17	
120101	TERRENOS	53.604,50	61.645,17	
1202	FIJO DEPRECIABLES	789.982,59	829.337,23	
120201	INMUEBLES	229.040,15	217.588,14	
120202	MUEBLES Y ENESERES	705,18	1.047,01	
120203	MAQUINARIAS, PLANTA, EQUIPOS E			
120203	INSTALACIONES	420.627,16	378.564,44	
120204	VEHICULOS	241.494,18	351.222,74	
120205	DEPRECIACION VEHICULOS	48.298,84	70.244,55	
120206	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	70,52	104,70	
120207	DEPRECIACION DE INMUEBLES	11.452,01	10.879,41	
120208	DEPRECIACION MAQUINARIAS Y EQUIPOS	42.062,72	37.856,44	
	TOTAL ACTIVO	963.937,88	1.078.113,05	
2	PASIVO	321.860,31	564.690,45	
201	PASIVO CORRIENTE	103.167,63	300.500,20	
210201	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	103.167,63	300.500,20	
102	PASIVO NO CORRIENTE	218.692,68	264.190,25	
110202	OBLIGACIONES FINANCIERAS	218.692,68	264.190,25	
	BANCO LOJA	50.000,00	71.690,25	
	BANCO PICHINCHA	168.692,68	192.500,00	
103	OTRAS OBLIGACIONES POR PAGAR	0,00	0,00	
	TOTAL PASIVO	321.860,31	564.690,45	
3	PATRIMONIO	642.077,57	513.422,60	
33	CAPITAL	584.754,55	513.422,60	
	GANACIAS (PERDIAS) ACUMULADAS	57.323,02	0,00	
	TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO	963.937,88	1.078.113,05	

Elaborado por: Autoras (2025) a partir de los datos del negocio.

Tabla 2. Estado de Pérdidas y Ganancias del negocio Su Pollería periodo 2023-2024

LUIS ANGEL LEON TACURI ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS INTERNO PERIODOS 2023-2024 EXPRESADO EN DÓLARES ESTADOUNIDENSES				
Código	Cuentas	2023	2024	
4	INGRESOS	17.030.482,34	24.069.968,87	
4.1	INGRESOS VENTAS	17.030.482,34	24.011.768,87	
4.9	OTROS INGRESOS	0,00	58.200,00	
5	EGRESOS			
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	95.263,93	50.117,97	
5.1.1	SUELDOS Y SALARIOS	43.807,99	43.532,35	
	APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL/F			
5.1.2	RESERVA	1.835,73	0,00	
5.1.3	HONORARIOS PROFESIONALES	3.500,00	1.486,42	
5.1.4	DECIMO CUARTO SUELDO	3.519,09	1.509,44	
5.1.5	DECIMO TERCERO SUELDO	3.650,67	3.589,76	
5.1.6	OTROS SALARIOS E IDEMNIZACIONES	38.950,45	0,00	
5.2	COSTOS	16.481.981,27	23.491.127,75	
5.2.1	INVENTARIO INICIAL	37.006,41	75.190,23	
5.2.2	COSTOS MATERIA PRIMA	16.520.165,09	23.481.857,74	
5.2.3	INVENTARIO FINAL	75.190,23	65.920,22	
5.3	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	187.043,11	235.253,42	
5.3.1	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	40.540,20	11.886,56	
5.3.2	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	38.600,00	51.563,15	
5.3.3	MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	15.202,30	17.300,56	
5.3.4	SUMINISTROS Y MATERIALES	2.500,45	1.101,12	
5.3.5	MANTERIAL DE LIMPIEZA	3.020,11	0,00	
5.3.6	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	70.499,17	0,00	
5.3.7	ARRENDAMIENTO LOCAL	7.500,00	0,00	
5.3.8	CONSUMO LUZ	6.150,00	6.290,22	
5.3.9	CONSUMO AGUA POTABLE	1.590,88	3.381,02	
5.3.10	INTERNET-CAMARAS	1.440,00	1.440,00	
5.3.11	OTROS BIENES	0,00	142.290,79	
	TOTAL EGRESOS	16.764.288,31	23.776.499,14	
6	UTILIDAD DEL PERIODO	266.194,03	293.469,73	
6.1	IMPUESTO RENTA	22.100,81	0,00	
	UTILIDAD A DICIEMBRE DEL PRESENTE			
6.2	PERIODO	244.093,22	293.469,73	

Elaborado por: Autoras (2025) a partir de los datos del negocio.

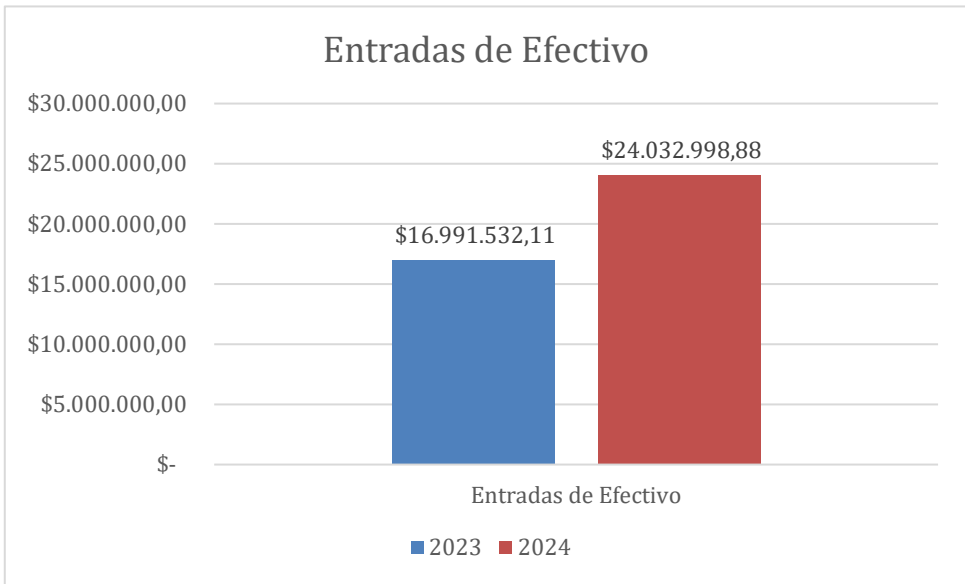
Administración del efectivo

Tabla 3. Cálculo de las entradas de efectivo anuales del período 2023-2024

Datos	2023	2024
Ventas Totales	\$ 17.030.482,34	\$ 24.011.768,87
Más: otros ingresos	\$ 0,00	\$ 58.200,00
Total de Ingresos	\$ 17.030.482,34	\$ 24.069.968,87
Menos: Variación de cuentas por cobrar	\$ 38.950,23	\$ 36.969,99
Entradas de Efectivo	\$ 16.991.532,11	\$ 24.032.998,88

Elaborado por: Autoras (2025)

Figura 4. Entradas de efectivo



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

La Figura 1 muestra un aumento notable en las entradas de efectivo entre 2023 y 2024. En 2023 la empresa registró \$16.991.532,11, mientras que en 2024 esa cifra subió a \$24.032.998,88, lo que representa una diferencia de \$7.041.466,77.

Este crecimiento se debe principalmente al incremento en las ventas totales, que pasaron de \$17.030.482,34 en 2023 a \$24.011.768,87 en 2024. Además, en el segundo período se sumaron otros ingresos por \$58.200,00, generando una fuente adicional de efectivo que no existía el año anterior. También se nota una ligera mejora en la gestión de cuentas por cobrar, ya que la variación disminuyó de \$38.950,23 a \$36.969,99, permitiendo que más efectivo esté disponible y no quede retenido en cuentas pendientes.

En conjunto, estos datos reflejan que la empresa no solo está vendiendo más, sino que también está recuperando su dinero de manera más eficiente. Esta mayor disponibilidad

de efectivo le ha permitido cubrir sus compromisos sin contratiempos y enfrentar mejor cualquier imprevisto financiero.

Tabla 4. Cálculo de las salidas de efectivo

Datos	2023	2024
Efectivo Inicial	\$ 0,00	\$ 6.210,33
Entradas de Efectivo	\$ 16.991.532,11	\$ 24.032.998,88
Efectivo final	\$ 6.210,33	\$ 45.290,21
Salidas	\$ 16.985.321,78	\$ 23.993.919,00
Menos: Inversiones en activos fijos	-	\$ 118.111,06
Salidas Operativas Ajustadas	\$ 16.985.321,78	\$ 23.875.807,94

Elaborado por: Autoras (2025)

Las salidas de efectivo se calcularon mediante la siguiente formulación:

$$\text{Efectivo final} = \text{efectivo inicial} + \text{entradas de efectivo} - \text{salidas de efectivo}$$

Despejando:

$$\text{Salidas} = \text{efectivo inicial} + \text{entradas de efectivo} - \text{efectivo final}$$

Sin embargo, para el año 2024 se identificaron inversiones en activos fijos (compra de vehículos, muebles y terrenos) que no forman parte de las actividades operativas. Por lo tanto, estas inversiones se excluyeron del cálculo para obtener únicamente las salidas relacionadas con la operación diaria.

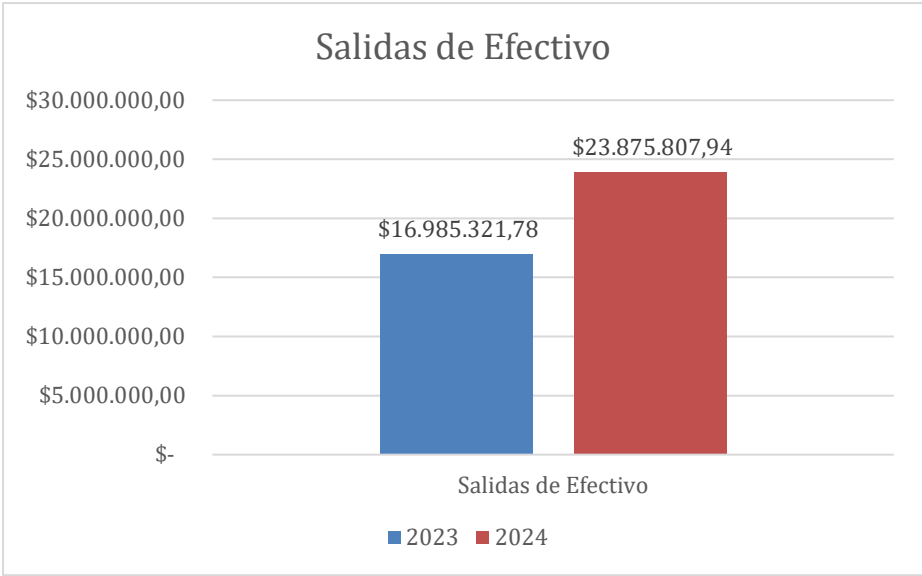
Inversiones excluidas en 2024:

- Vehículos: \$109.728,56
- Muebles y enseres: \$341,83
- Terrenos: \$8.040,67
- Total inversiones excluidas: \$118.111,06

En 2023, la empresa no tenía saldo inicial, pero recibió \$16.991.532,11 y terminó con \$6.210,33, por lo que las salidas totales fueron \$16.985.321,78. No hubo inversiones en activos fijos, así que no fue necesario hacer ajustes.

En 2024, se partió del mismo saldo final del año anterior. Las entradas superaron los \$24 millones y, tras excluir inversiones por \$118.111,06, las salidas ajustadas fueron \$23.875.807,94. Esto refleja mejor el efectivo usado en operaciones y evita distorsiones por compras de largo plazo.

Figura 5. Salidas de efectivo anuales



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

La Figura 2 muestra un incremento en las salidas de efectivo entre 2023 y 2024. En 2023 la empresa desembolsó \$16.985.321,78, mientras que en 2024 la cifra ascendió a \$23.875.807,94, es decir, un aumento de \$6.890.486,16.

Este cambio no debe interpretarse únicamente como un mayor gasto, sino como el reflejo de un negocio que está operando a un ritmo más acelerado. Al revisar los estados financieros, se evidencia que el crecimiento de los costos y gastos se debe principalmente a un aumento en las compras de materia prima y en ciertos gastos administrativos. Esto sugiere que la actividad comercial de Su Pollería se amplió, posiblemente por una mayor demanda o por decisiones estratégicas que requirieron más inversión.

Además, parte de este efectivo se destinó a la adquisición de activos fijos como vehículos, lo que puede estar relacionado con mejoras en la distribución o expansión del negocio. Esto evidencia que no todo el dinero salió por gastos corrientes, sino que también se invirtió en bienes que podrían generar valor a largo plazo.

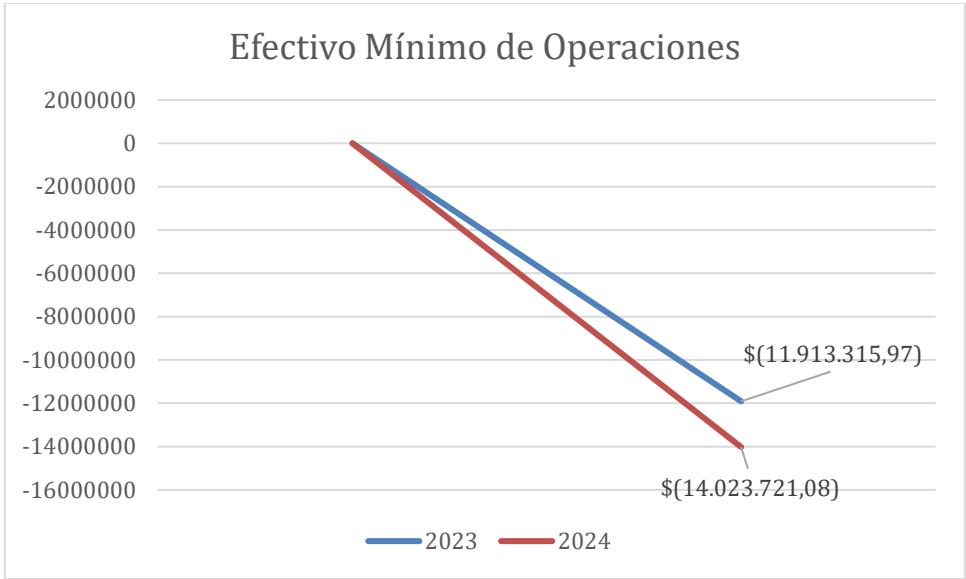
Tabla 5. Cálculo del Efectivo Mínimo de Operaciones (EMO)

AÑO	FÓRMULA	VALORES	ÍNDICE
2023	$CCE = PPI + PPC - PPP$	$1,10 + 34,40 - 288$	-252,50
2024	$CCE = PPI + PPC - PPP$	$1,23 + 29,11 - 241,79$	-211,45

AÑO	FÓRMULA	VALORES	ÍNDICE
2023	$Rotación\ de\ Caja = \frac{360}{CCE}$	$\frac{360}{-252,50}$	-1,43
2024	$Rotación\ de\ Caja = \frac{360}{CCE}$	$\frac{360}{-211,45}$	-1,70
2023	$EMO = \frac{Desembolso\ Total\ Anual}{Rotación\ de\ caja}$	$\frac{16.985.321,78}{-1,43}$	-11.913.315,97
2024	$EMO = \frac{Desembolso\ Total\ Anual}{Rotación\ de\ caja}$	$\frac{23.875.807,94}{-1,70}$	-14.023.721,08

Elaborado por: Autoras (2025)

Figura 6. Comparación del Efectivo Mínimo de Operaciones



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

El análisis del EMO en la Figura 3 muestra resultados negativos en ambos años, con \$-11.913.315,97 en 2023 y \$-14.023.721,08 en 2024. Esto significa que la empresa cobra a sus clientes antes de tener que pagar a sus proveedores, lo que le permite sostener sus actividades sin necesidad de mantener grandes reservas de efectivo.

Este comportamiento es señal de una administración eficiente del capital de trabajo, dado que el rápido ciclo de efectivo facilita la operatividad diaria. Sin embargo, esta eficiencia depende de que los cobros y pagos se realicen puntualmente. Cualquier retraso o cambio

en este ritmo podría afectar la liquidez de forma repentina, dejando a la empresa expuesta a dificultades para cubrir sus obligaciones inmediatas.

Tabla 6. Resumen de resultados

Año	Ciclo de Efectivo	Rotación de Caja	Desembolsos de Efectivo	Efectivo Requerido
2023	-252,50 días	-1.43 veces	\$16.985.321,78	\$-11.913.315,97
2024	-211,45 días	-1.70 veces	\$23.875.807,94	\$-14.023.721,08

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

Como se observa en la Tabla 6, el ciclo de efectivo fue negativo en ambos años, -252,50 días en 2023 y -211,45 días en 2024, lo cual refleja que la empresa recibe los pagos de sus clientes antes de realizar los desembolsos a sus proveedores. Esto le permite operar sin mantener altos niveles de efectivo.

Por ello, la rotación de caja también resulta negativa de -1,43 y -1,70, lo que refleja una circulación rápida y eficiente del efectivo. Este comportamiento se traduce en un Efectivo Mínimo de Operaciones (EMO) negativo en ambos períodos, lo que sugiere que, en teoría, no se requiere un fondo mínimo constante para sostener las operaciones.

Sin embargo, esta eficiencia depende de que los cobros y pagos mantengan su ritmo. Cualquier retraso o cambio podría afectar la liquidez, por lo que es fundamental un monitoreo continuo del flujo de efectivo.

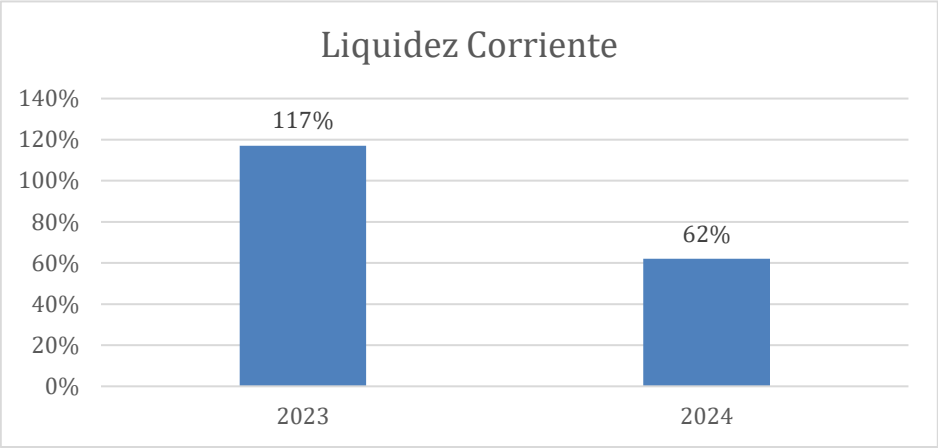
Aplicación de Indicadores de liquidez

Tabla 7. Liquidez Corriente

AÑO	FÓRMULA	VALORES	ÍNDICE	%
2023	$Liquidez\ Corriente = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$	$\frac{120.350,79}{103.167,63}$	\$1,17	117%
2024	$Liquidez\ Corriente = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$	$\frac{187.130,65}{300.500,20}$	\$0,62	62%

Elaborado por: Autoras (2025)

Figura 7. Liquidez corriente



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

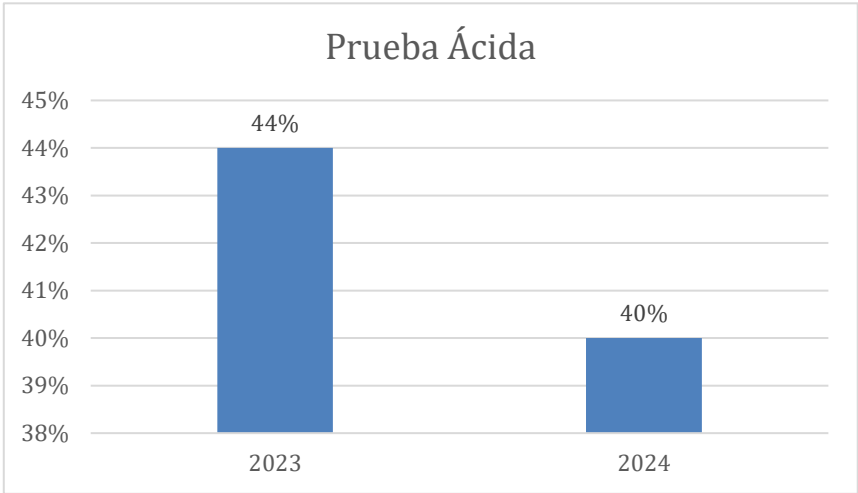
Como se observa en la Figura 7, la liquidez corriente de Su Pollería en 2023 fue del 117 %, lo que indica que la empresa contaba con activos corrientes suficientes para cubrir sus pasivos a corto plazo. En 2024 este indicador descendió al 62 %, evidenciando que por cada dólar de deuda a corto plazo solo había \$0,62 centavos en activos corrientes. Esta caída representa un mayor riesgo financiero porque la empresa podría experimentar problemas para atender sus obligaciones, en caso de retrasos en los cobros o gastos inesperados.

Tabla 8. Prueba Ácida

AÑO	FÓRMULA	VALORES	ÍNDICE	%
2023	$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{120.350,79 - 75.190,23}{103.167,63}$	\$0,44	44%
2024	$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{187.130,65 - 300.500,20}{65.920,22}$	\$0,40	40%

Elaborado por: Autoras (2025)

Figura 8. Prueba Ácida



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

La figura 8 evidencia que la prueba ácida en 2023 fue del 44 %, lo que muestra que, sin considerar los inventarios, la empresa podía cubrir menos de la mitad de sus pasivos inmediatos con activos líquidos. En 2024 el índice bajó ligeramente a 40 %, reflejando una situación casi sin cambios y una fuerte dependencia de la rotación de inventario para sostener la liquidez. Esta condición deja poco margen para afrontar compromisos a corto plazo únicamente con los recursos más líquidos.

Administración de cuentas por cobrar

Rotación de cartera

Fórmula:

$$Rotación\ de\ cartera = \frac{Ventas\ a\ crédito}{Cuentas\ por\ cobrar\ promedio}$$

Tabla 9. Rotación de cartera año 2023 - 2024

2023	2024
$RRC = \frac{\$510.914,47}{\$52.425,37}$	$RRC = \frac{\$720.353,07}{\$57.435,23}$
$RRC = 9,75\ veces$	$RRC = 12,54\ veces$

Elaborado por: Autoras (2025)

$$\text{Cuentas por cobrar promedio} = \frac{\text{Cuentas por cobrar inicial} + \text{cuentas por cobrar final}}{2}$$

Tabla 10. Cuentas por cobrar promedio

2023	2024
$CCP = \frac{\$65.900,50 + \$38.950,23}{2}$ $CCP = \$52.425,37$	$CCP = \frac{\$38.950,23 + \$75.920,22}{2}$ $CCP = \$57.435,23$

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

En 2023, se obtuvo una rotación de cartera de 9,75 veces, la cual aumentó a 12,54 veces en 2024. Este incremento indica una mejora en la gestión de recuperación de las cuentas por cobrar, por lo cual, la empresa ha logrado acelerar la conversión de sus ventas a crédito en efectivo eficientemente. Sin embargo, es importante resaltar que las ventas a crédito representan el 3% de las ventas totales de la empresa según contabilidad, dado que se priorizan las ventas al contado como política del negocio, lo que limita el volumen de cuentas por cobrar pendientes. De manera que, la alta rotación se evidencia principalmente por el bajo saldo promedio de las cuentas por cobrar en relación con las ventas a crédito realizadas, identificando una gestión adecuada que contribuye al fortalecimiento de la liquidez y la reducción de riesgos de incobrabilidad.

Periodo promedio de cobro

Fórmula:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{365}{\text{Rotación de cartera}}$$

Tabla 11. Periodo promedio de cobro 2023-2024

2023	2024
$PPC = \frac{365}{9,75}$ $PPC = 37,44 \text{ días}$	$PPC = \frac{365}{12,54}$ $PPC = 29,11 \text{ días}$

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

El periodo promedio de cobro fue de 37,44 días en 2023 y 29,11 días en 2024. Estos valores, al ser cercanos al plazo de la recuperación de 30 días establecidos por política del negocio, sugiere una adecuada gestión de las cuentas por cobrar. No obstante, hay que considerar que las ventas a crédito corresponden al 3% de las ventas totales, debido a que la empresa prioriza la venta al contado con la finalidad de mantener un bajo nivel de cuentas por cobrar y evitar la acumulación de los saldos vencidos. Estos resultados reflejan la política de la empresa en referencia a las limitaciones de ventas a crédito y el mantenimiento de un control adecuado y eficiente, contribuyendo a la disponibilidad de efectivo y a la estabilidad financiera.

Análisis de las cuentas por cobrar:

Tasa de morosidad

$$Tasa\ de\ Morosidad = \frac{Cuentas\ por\ cobrar\ vencidas}{Total\ Cuentas\ por\ Cobrar} \times 100$$

Índice de recuperación

$$Índice\ de\ Recuperación = \frac{Cobros\ realizados}{Total\ Cuentas\ por\ Cobrar} \times 100$$

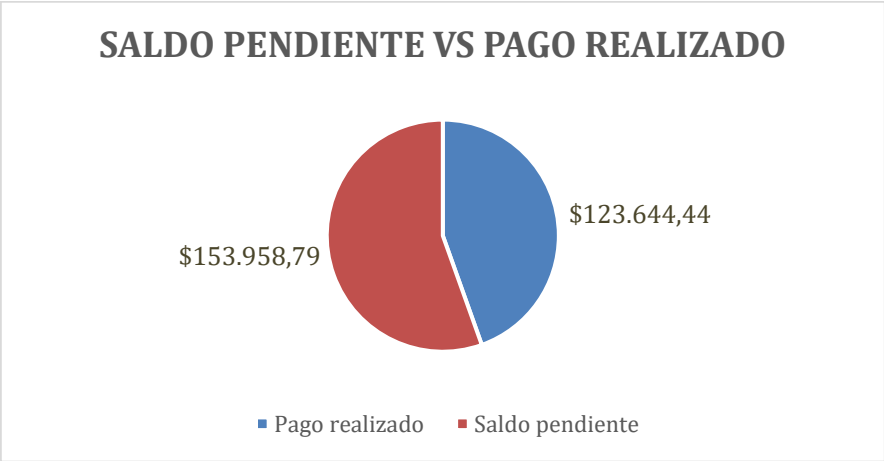
Tabla 12. Indicadores de morosidad e índice de recuperación de cartera - Año 2024

CUENTAS POR COBRAR 2024						
CLIENTE	SALDO ANTERIOR	PAGO REALIZADO	NUEVO CARGO	SALDO PENDIENTE	TASA DE MOROSIDAD	ÍNDICE DE RECUPERACIÓN
CLIENTE A	\$ 12.305,14	\$ 2.900,00	\$ -	\$ 9.405,14	76%	24%
CLIENTE B	\$ 3.882,76	\$ 3.500,00	\$ -	\$ 382,76	10%	90%
CLIENTE C	\$ 6.440,25	\$ 2.350,00	\$ -	\$ 4.090,25	64%	36%
CLIENTE D	\$ 6.998,76	\$ 6.998,76	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE E	\$ 7.422,55	\$ 7.422,55	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE F	\$ 17.525,72	\$ 17.525,72	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE G	\$ 1.093,18	\$ 500,00	\$ -	\$ 593,18	54%	46%
CLIENTE H	\$ 1.918,02	\$ 1.478,00	\$ -	\$ 440,02	23%	77%
CLIENTE I	\$ 10.538,71	\$ 9.420,00	\$ -	\$ 1.118,71	11%	89%
CLIENTE J	\$ 2.188,71	\$ 2.188,71	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE K	\$ 7.785,90	\$ 7.785,90	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE L	\$ 46.462,85	\$ -	\$ 10.274,20	\$ 56.737,05	100%	0%
CLIENTE M	\$ 3.992,78	\$ -	\$ 3.110,69	\$ 7.103,47	100%	0%
CLIENTE N	\$ 7.437,72	\$ 2.432,15	\$ -	\$ 5.005,57	67%	33%

CLIENTE	SALDO ANTERIOR	PAGO REALIZADO	NUEVO CARGO	SALDO PENDIENTE	TASA DE MOROSIDAD	ÍNDICE DE RECUPERACIÓN
CLIENTE O	\$ 13.855,81	\$ 13.855,81	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE P	\$ 3.025,56	\$ 3.025,56	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE Q	\$ 2.496,01	\$ 1.500,75	\$ -	\$ 995,26	40%	60%
CLIENTE R	\$ 940,40	\$ 940,40	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE S	\$ 25.664,86	\$ 20.671,33	\$ -	\$ 4.993,53	19%	81%
CLIENTE T	\$ 23.960,14	\$ 19.148,80	\$ -	\$ 4.811,34	20%	80%
CLIENTE U	\$ 36.554,86	\$ -	\$ 21.727,65	\$ 58.282,51	100%	0%
TOTAL	\$242.490,70	\$123.644,44	\$ 35.112,54	\$153.958,79	55%	45%

Elaborado por: Autoras (2025)

Figura 9. Comparación de pago realizado y saldo pendiente de clientes Año 2024

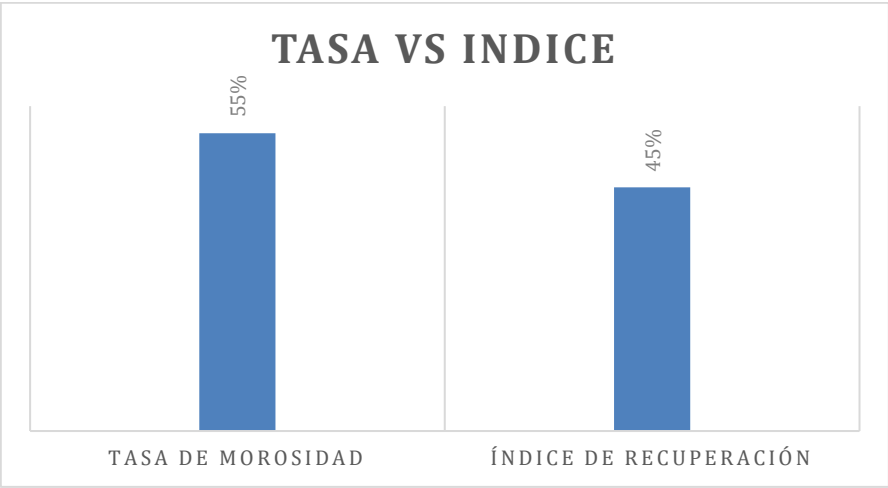


Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

En el año 2024, se evidencia que en la mayoría de los casos el saldo pendiente supero al pago realizado, lo que indica una baja eficiencia en la recuperación de cartera. Esta situación refleja que un número importante de clientes no cumplió con los pagos en el tiempo esperado., generando una acumulación considerable de las cuentas por cobrar, afectando directamente a la liquidez del negocio y evidenciando la necesidad de fortalecer las políticas.

Figura 10. Comparación de la tasa de morosidad y el índice de recuperación de las cuentas – Año 2024



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

En el año 2024 se establece una morosidad alta del 55%, y una recuperación de cartera del 45%, lo cual indica una gestión poco eficiente de las cuentas por cobrar y una alta dependencia del saldo vencido. El total de las cuentas por cobrar para este año ascendió a \$242.490,70, de las cuales se ha logrado recuperar \$123.644,44 de los pagos realizados, mientras que permanece pendiente un saldo de \$153.958,79, lo que sugiere que una parte significativa de los pagos por cobrar permanece pendiente de pago, lo que afecta negativamente la liquidez del negocio, por lo cual es necesario aplicar estrategias efectivas de cobranza para reducir la morosidad y aumentar el índice de recuperación del efectivo.

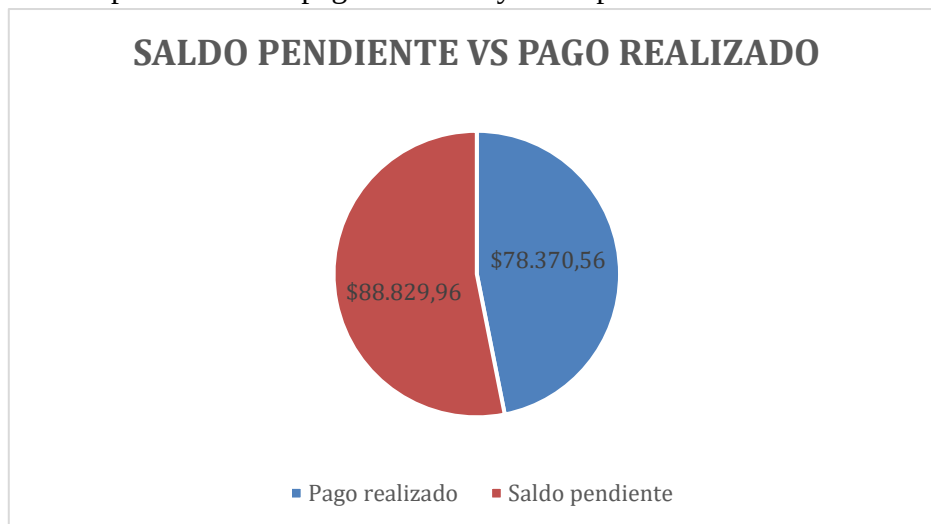
Tabla 13. Indicadores de morosidad e índice de recuperación de cartera - Año 2023

Cuentas por Cobrar 2023						
CLIENTE	SALDO ANTERIOR	PAGO REALIZADO	NUEVO CARGO	SALDO PENDIENTE	TASA DE MOROSIDAD	ÍNDICE DE RECUPERACIÓN
CLIENTE A	\$ 13.305,14	\$ 1.000,00	\$ -	\$ 12.305,14	92%	8%
CLIENTE B	\$ 2.510,26	\$ 2.136,76	\$ -	\$ 373,50	15%	85%
CLIENTE C	\$ 7.155,19	\$ 2.500,00	\$ -	\$ 4.655,19	65%	35%
CLIENTE D	\$ 4.151,66	\$ 4.151,66	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE E	\$ 13.053,78	\$ 500,00	\$ -	\$ 12.553,78	96%	4%
CLIENTE F	\$ 15.050,38	\$ 15.050,38	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE G	\$ 1.458,05	\$ 1.458,05	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE H	\$ 1.237,10	\$ 1.237,10	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE I	\$ 114,91	\$ -	\$ 3.008,80	\$ 3.123,71	100%	0%

CLIENTE	SALDO ANTERIOR	PAGO REALIZADO	NUEVO CARGO	SALDO PENDIENTE	TASA DE MOROSIDAD	ÍNDICE DE RECUPERACIÓN
CLIENTE J	\$ 1.305,87	\$ 1.305,87	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE K	\$ 10.732,08	\$ 10.732,08	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE L	\$ 507,74	\$ 507,74	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE M	\$ 591,40	\$ 591,40	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE N	\$ 3.706,35	\$ 1.600,00	\$ -	\$ 2.106,35	57%	43%
CLIENTE O	\$ 9.812,75	\$ 8.514,38	\$ -	\$ 1.298,37	13%	87%
CLIENTE P	\$ 1.204,95	\$ 1.204,95	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE Q	\$ 17.158,91	\$ 9.000,00	\$ -	\$ 8.158,91	48%	52%
CLIENTE R	\$ 7.638,35	\$ -	\$ 548,16	\$ 8.186,51	100%	0%
CLIENTE S	\$ 8.380,19	\$ 8.380,19	\$ -	\$ -	0%	100%
CLIENTE T	\$ 13.812,15	\$ 3.000,00	\$ -	\$ 10.812,15	78%	22%
CLIENTE U	\$ 30.756,35	\$ 5.500,00	\$ -	\$ 25.256,35	82%	18%
TOTAL	\$163.643,57	\$ 78.370,56	\$ 3.556,96	\$ 88.829,96	53%	47%

Elaborado por: Autoras (2025)

Figura 11. Comparación entre pago realizado y saldo pendiente de clientes – Año 2023

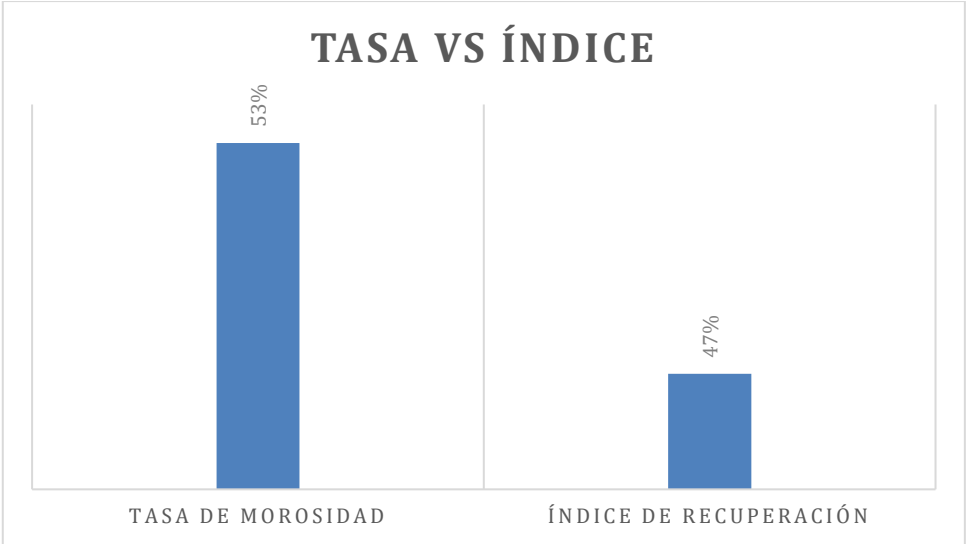


Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

En el año 2023, aunque algunos clientes cumplieron con sus pagos, en una parte importante de la cartera el saldo pendiente fue superior al pago realizado, lo que refleja dificultades en la gestión de cobros. Aunque la gestión fue más favorable que en 2024, persiste un comportamiento irregular entre los clientes. De manera que esto compromete a la eficiencia de la cobranza y señala la necesidad de mejorar el seguimiento de las cuentas y saldos pendientes.

Figura 12. Comparación de la tasa de morosidad y el índice de recuperación de las cuentas – Año 2024

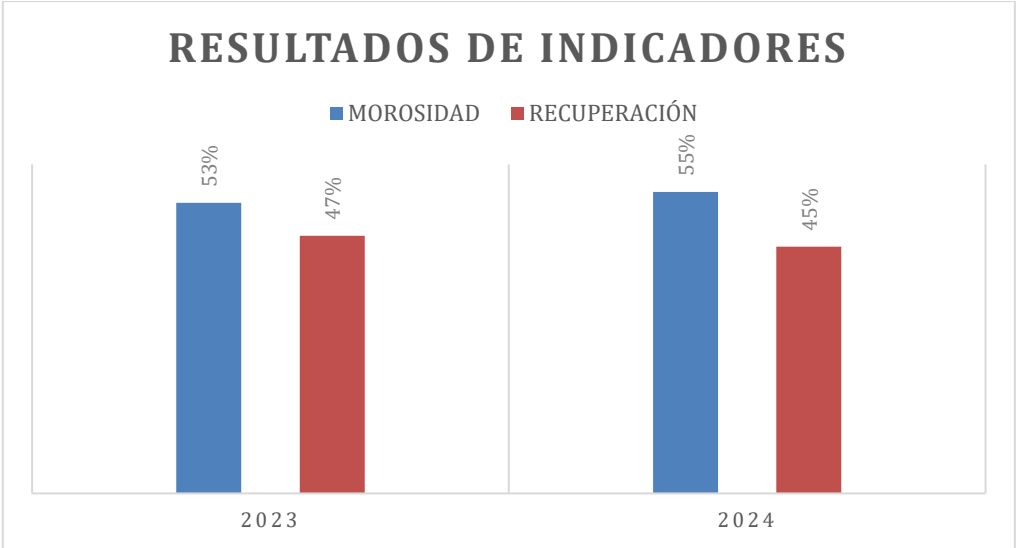


Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

En el año 2023 se establece una morosidad del 53%, y una recuperación de cartera de 47%, esto refleja una gestión de las cuentas por cobrar con limitaciones en su eficacia y una marcada necesidad de los saldos vencidos. Para este año el monto de las cuentas por cobrar fue de \$163.643,57, de las cuales se ha logrado recuperar \$ 78.370,56 de los pagos efectuados, sin embargo, aún queda un saldo pendiente de \$ 88.829,96, lo que evidencia que una parte considerable de la cartera no ha sido cobrada, generando un impacto en la liquidez del negocio. Esto resalta la importancia de implementar estrategias de cobranza más eficientes.

Figura 13. Indicadores de morosidad vs recuperación de cartera año 2023-2024



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

A partir de los cálculos detallados, se demuestra que la eficiencia en el proceso de cobro de las cuentas pendientes disminuyó, afectando la liquidez del negocio. En el año 2023 se calcula una tasa de morosidad del 53% y un índice de recuperación de 47% lo cual indica una mediana eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar, ya que se recupera casi la mitad de la cartera, una proporción significativa de los saldos permanece pendiente de pago. Esto refleja una situación riesgosa para la empresa en su liquidez debido a la acumulación de cuentas vencidas.

Para el año 2024, la tasa de morosidad permanece alta, superior al 50%, y el índice de recuperación disminuyó al 45%, lo que evidencia una gestión menos eficiente de las cuentas por cobrar en comparación al año anterior. Este escenario muestra una mayor dependencia de los saldos vencidos, lo que implica que una gran proporción de la cartera no se está convirtiendo en efectivo oportunamente. En consecuencia, la acumulación de estos saldos impacta negativamente en la liquidez, reduciendo la capacidad financiera de la empresa para cumplir con sus compromisos en un corto plazo. Ambos años reflejan un elevado nivel de morosidad que afecta la capacidad de la empresa para gestionar de manera efectiva la recuperación de sus cuentas por cobrar, con un comportamiento que se deteriora ligeramente en 2024 frente al 2023.

Clasificación

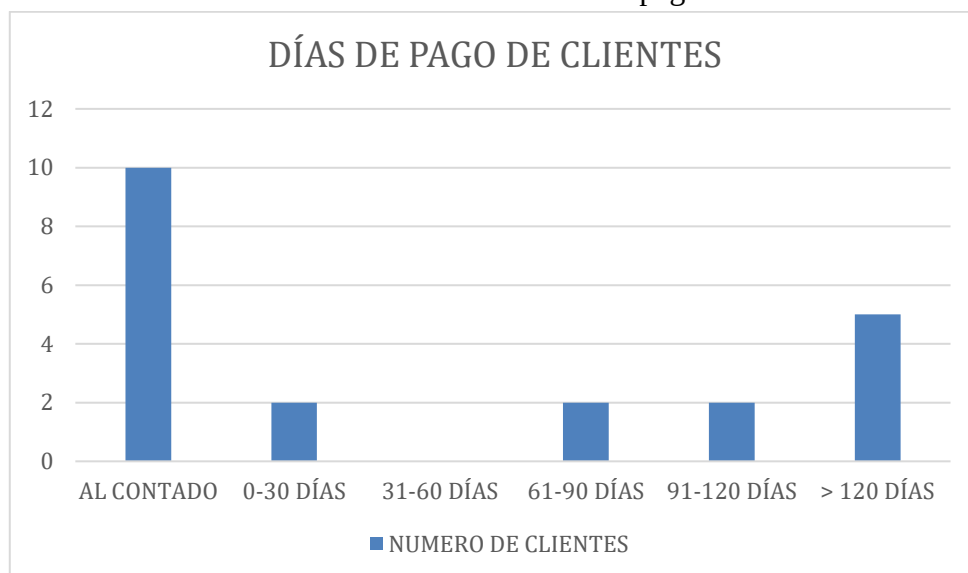
Tabla 14. Clasificación de la recuperación de cuartera según días de pago 2023

RECUPERACIÓN DE LA CARTERA 2023						
CLIENTE	PAGO AL CONTADO	DÍAS DE RECUPERACIÓN				
		0-30 DÍAS	31-60 DÍAS	61-90 DÍAS	91-120 DÍAS	> 120 DÍAS
CLIENTE D	Al contado					
CLIENTE F	Al contado					
CLIENTE G	Al contado					
CLIENTE H	Al contado					
CLIENTE J	Al contado					
CLIENTE K	Al contado					
CLIENTE L	Al contado					
CLIENTE M	Al contado					
CLIENTE P	Al contado					
CLIENTE S	Al contado					
CLIENTE B		10 días				
CLIENTE O		10 días				
CLIENTE N				80 días		

CLIENTE	PAGO AL CONTADO	DÍAS DE RECUPERACIÓN				
		0-30 DÍAS	31-60 DÍAS	61-90 DÍAS	91-120 DÍAS	> 120 DÍAS
CLIENTE Q				65 días		
CLIENTE C					100 días	
CLIENTE T					110 días	
CLIENTE A						>120 días
CLIENTE E						>120 días
CLIENTE I						>120 días
CLIENTE R						>120 días
CLIENTE U						>120 días
TOTAL	10	2	-	2	2	5

Elaborado por: Autoras (2025)

Figura 14. Número de clientes en relación a los días de pago de su deuda – Año 2023



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

El negocio establece un sistema de pagos que considera dos modalidades principales, pagos al contado, realizados al momento de la compra de la mercadería y pagos diferidos, en los cuales algunos clientes realizan sus compras y cancelan el saldo pendiente en la fecha en que realizan su siguiente compra, generalmente en un ciclo aproximado de un mes. Para lo cual, la recuperación de las cuentas después de este plazo sufre un riesgo de incobrabilidad.

De un total de 21 clientes, se determinó que 11 realizaron pagos al contado, cancelando la totalidad de su deuda dentro del mismo ciclo comercial, cumpliendo con las condiciones de pago del negocio. Además, 2 clientes se ubicaron en el rango de 0-30 días,

lo cual indica una gestión oportuna del cobro dentro del plazo establecido por la política de recuperación del negocio.

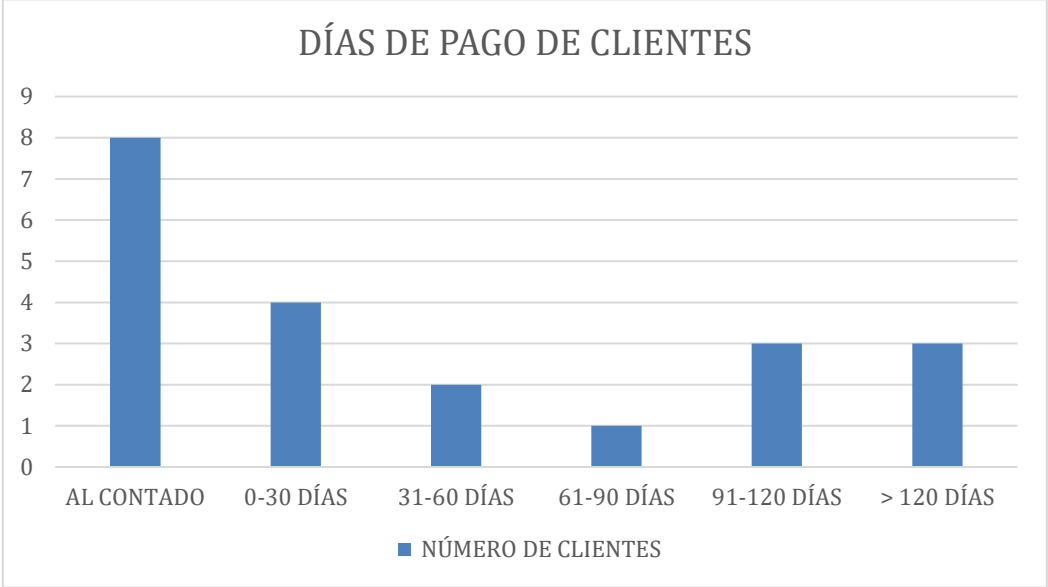
Sin embargo, se identificaron 2 clientes con recuperación en sus cuentas entre 61 y 91 días, y otros 2 que se posicionaron entre 91 y 120 días, lo cual representa una recuperación tardía y riesgosa de la cartera. También se evidenció que 4 clientes registran recuperaciones superiores a los 120 días, lo que evidencia un riesgo significados de cuentas incobrables y refleja debilidades en el seguimiento crediticio del negocio.

Tabla 15. Clasificación de la recuperación de cuartera según días de pago – Año 2024

RECUPERACIÓN DE LA CARTERA 2024						
CLIENTE	DÍAS DE RECUPERACIÓN					
	PAGO AL CONTADO	0-30 DÍAS	31-60 DÍAS	61-90 DÍAS	91-120 DÍAS	> 120 DÍAS
CLIENTE D	Al contado					
CLIENTE E	Al contado					
CLIENTE F	Al contado					
CLIENTE J	Al contado					
CLIENTE K	Al contado					
CLIENTE O	Al contado					
CLIENTE P	Al contado					
CLIENTE R	Al contado					
CLIENTE B		10 días				
CLIENTE I		10 días				
CLIENTE S		25 días				
CLIENTE T		30 días				
CLIENTE H			35 días			
CLIENTE Q			50 días			
CLIENTE G				70 días		
CLIENTE A					110 días	
CLIENTE C					95 días	
CLIENTE N					100 días	
CLIENTE L						>120 días
CLIENTE M						>120 días
CLIENTE U						>120 días
TOTAL	8	4	2	1	3	3

Elaborado por: Autoras (2025)

Figura 15. Número de clientes en relación a los días de pago de su deuda – Año 2024



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

Durante el año 2024, del total de 21 clientes, se identificó que 8 realizaron pagos al contado, mientras que 4 clientes se mantuvieron dentro del plazo de 0-30 días lo cual refleja una gestión efectiva en la cartera, de manera que esto contribuyó positivamente a la liquidez del negocio, al cumplir con los términos acordados. Sin embargo, la situación se presenta menos favorable con el resto de la cartera. Por un lado, 2 clientes se ubicaron en el rango de 31-60 días, mientras que 1 cliente se encuentra entre 61-90 días y 3 clientes en 91-120 días, lo cual evidencia una recuperación demorada que afecta al flujo de caja. Y, por último, 3 clientes evidenciaron recuperaciones mayores a 120 días, las cuales representan un alto riesgo de incobrabilidad.

Administración del inventario

Tabla 16. Inventario de Mercadería según estado de situación financiera 2023-2024

AÑO 2024	AÑO 2023
\$65.920,22	\$75.190,23

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

Entre 2023 y 2024, el inventario de mercadería del negocio experimentó una reducción de \$75.190,23 a \$65.920,22. Esta disminución, responde a la dinámica operativa del negocio. Dado que, según la información proporcionada por el gerente, se comercializan aproximadamente 4.000 pollos diarios, lo que sugiere una rotación constante del inventario. Demostrando un control eficiente del stock, que se alinea con una gestión orientada a minimizar la acumulación innecesaria de productos.

Tabla 17. Ventas según el estado de resultados año 2023 y 2024

AÑO 2024	AÑO 2023
\$24.011.768,87	\$17.030.482,34

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

Las ventas totales del negocio aumentaron de manera significativa, al pasar de \$17.030.482,34 en 2023 a \$24.011.768,87 en 2024. Este incremento refleja un crecimiento sostenido de la demanda y una mayor capacidad de respuesta por parte del negocio. Por lo cual, la reducción del inventario, no afecta la disponibilidad del producto, sino que existe una reposición eficiente del mismo, percibiendo la agilidad con la que cuentan las operaciones diarias de la actividad.

Rotación de inventario

$$\text{Inventario promedio} = \frac{(\text{Inventario inicial} + \text{inventario final})}{2}$$

Tabla 18. Inventario promedio del año 2023 y 2024

Inventario Promedio	
Año 2024	Año 2023
$IP = \frac{\$75.190,23 + \$65.920,22}{2}$	$IP = \frac{\$36.301,23 + \$75.190,23}{2}$
$IP = \$70.555,23$	$IP = \$55.745,73$

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

En el año 2023 el inventario promedio fue de \$55.745,73, lo que representa una inversión moderada en stock considerando el crecimiento que tuvo el negocio este año. El aumento respecto al año anterior refleja una estrategia de mayor abastecimiento para responder a una demanda en crecimiento. Por otro lado, en 2024, este indicador ascendió a \$70.555,23, lo cual representa un valor mayor al año anterior, y sigue siendo razonable frente al incremento en las ventas. Este nivel de inventario evidencia un buen equilibrio entre disponibilidad del producto y el control de stock, evitando la escasez y la acumulación.

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

Tabla 19. Rotación de inventario del año 2023 y 2024

Rotación de Inventario	
Año 2024	Año 2023
$RI = \frac{\$23.491.127,75}{\$70.555,23}$ $RI = 332,95 \text{ veces}$	$RI = \frac{\$16.481.981,27}{\$55.745,73}$ $RI = 295,66 \text{ veces}$

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

Con una rotación de 295,66 veces en el primer año, el negocio renovó su inventario casi todos los días. Esta alta frecuencia es coherente con la dinámica de comercialización diaria de pollo y refleja una gestión eficiente del flujo de la mercadería. En 2024 aumentó a 332,95 veces, lo que indica una mejora en la eficiencia del manejo de inventario, y esta aceleración sugiere que la empresa logro optimizar su proceso de compra y venta, disminuyendo el tiempo de permanencia del producto en bodega y asegurando una operación más ágil y rentable.

$$\text{Días de inventario} = \frac{365}{\text{Rotación}}$$

Tabla 20. Días de duración de inventario del año 2023 y 2024

Días de Inventario	
Año 2024	Año 2023
$\text{Días de Inventario} = \frac{365}{332,95}$ $\text{Días de Inventario} = 1,10 \text{ días}$	$\text{Días de Inventario} = \frac{365}{295,66}$ $\text{Días de Inventario} = 1,23 \text{ días}$

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

En promedio el inventario permaneció 1,23 días antes de ser vendido en 2023, lo que demuestra una rápida reposición del producto, lo cual se espera de un negocio de alta rotación. Asi mismo en 2024, el tiempo de permanencia se redujo a 1,10 días, confirmando una mejora en la gestión del stock. Este resultado es positivo, debido a que minimiza el riesgo de perdidas por deterioro o mortalidad del producto, permitiendo aprovechar el capital disponible.

La evaluación del inventario del inventario demuestra una gestión altamente eficiente, caracterizada por una rotación rápida y una permanencia mínima del producto en stock,

lo cual es coherente con la naturaleza perecible del pollo y el volumen de ventas diarias del negocio.

Este comportamiento refleja un buen control operativo que permite satisfacer la demanda sin generar una acumulación innecesaria ni pérdidas. Además, al mantener niveles de inventario adecuado, evita la inmovilización de recursos, lo que aporta positivamente a la liquidez el negocio.

¿Cómo impacta la gestión del capital de trabajo en la liquidez y rentabilidad del negocio?

Tabla 21. Análisis comparativo del efectivo y equivalentes de efectivo año 2023-2024

Cuentas	Año 2024	Año 2023
Activo Corriente	\$187.130,65	\$120.350,79
Caja Bancos	\$ 45.290,21	\$ 6.210,33
Cuentas por cobrar	\$ 75.920,22	\$ 38.950,23
Inventarios de mercadería	\$ 65.920,22	\$ 75.190,23

Elaborado por: Autoras (2025)

Tabla 22. Análisis comparativo de pasivos año 2023 y 2024

Cuentas	Año 2024	Año 2023
Pasivo Corriente	\$300.500,20	\$103.167,63
Cuentas por pagar proveedores	\$300.500,20	\$103.167,63

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

Entre los años 2023 y 2024 se observa un incremento en el activo corriente, pasando de \$120.350,79 a \$187.130,65, principalmente por el aumento en el saldo de caja, que creció de \$6.210,33 a \$45.290,21. Este incremento representa una mejora significativa en la disponibilidad inmediata de efectivo, lo que indica que la empresa logró generar y conservar más liquidez operativa al cierre del ejercicio. De igual manera, las cuentas por cobrar casi se duplicaron, lo que puede ser una señal de mayores ventas a crédito, pero también implica un riesgo si no se recuperan oportunamente, como lo reflejan los altos niveles de morosidad registrados.

Así mismo, el inventario se redujo de \$75.190,23 a \$65.920,22, lo que es coherente con una rotación más eficiente del stock, alineada con el ritmo de ventas y la naturaleza perecible del producto. No obstante, el aumento desproporcionado del pasivo corriente, que pasó de \$103.167,63 a \$300.500,20, esto evidencia que la empresa ha incrementado significativamente su dependencia de proveedores u obligaciones a corto plazo para financiar sus operaciones.

Esta situación es crítica, ya que a pesar del aumento en caja y ventas, la estructura financiera de corto plazo se ha deteriorado: el pasivo corriente supera ampliamente al activo corriente, lo que se traduce en una liquidez corriente de apenas \$0,62 en 2024, frente a 1,17 en 2023. Es decir, la empresa cuenta con \$0,62 en activos líquidos por cada dólar de deuda a corto plazo que debe saldar, lo cual compromete su capacidad de respuesta financiera inmediata.

Capital de trabajo

Fórmula:

$$Capital\ de\ trabajo = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$$

Tabla 23. Análisis del capital de trabajo

2024	2023
$KNT = 187.130,65 - 300.500,20$ $KNT = -113.369,55$	$KNT = 120.350,79 - 103.167,63$ $KNT = 17.183,16$

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

El capital de trabajo de 2023 fue positivo, ascendiendo a \$17.183.16, lo que indica que el negocio contaba con suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones inmediatas. Sin embargo, en 2024 el capital de trabajo fue negativo, con un valor de \$-113.369,55, lo que evidencia que la empresa no dispone de los fondos requeridos para atender sus obligaciones de corto plazo. Esta situación representa un riesgo financiero que podría afectar la operatividad del negocio si no se toman las medidas necesarias.

Impacto en la liquidez

Tabla 24. Efectivo y equivalente vs liquidez

Año	Efectivo y equivalentes de efectivo	Liquidez corriente
2023	\$6.210,33	\$1,17
2024	\$45.290,21	\$0,62

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

Tomando de referencia los valores de la cuenta bancos de la cual se ha obtenido en 2023 \$6.210,33 y en 2024 \$45.290,21, se observa un crecimiento significativo, sin embargo, el índice de liquidez cayó de \$1,17 a \$0,62, lo que representa una reducción en la capacidad de pago a corto plazo. Determinando que se incrementó el saldo disponible en bancos,

también, el paso corriente creció en mayor proporción que el activo corriente, dando paso al deterioro del indicador de liquidez.

Tabla 25. Cuentas por cobrar vs liquidez

Año	Cuentas por cobrar	Liquidez corriente
2023	\$38.950,23	\$1,17
2024	\$75.920,22	\$0,62

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

El valor de las cuentas por cobrar aumentó de \$38.950,23 en 2023 a \$75.920,22 en 2024, mientras que la liquidez corriente disminuyó de \$1,17 a \$0,62. Reflejando una acumulación de cuentas por cobrar, sin recuperación adecuada, afectando la disponibilidad de recursos para cumplir con sus obligaciones inmediatas. Y aunque el activo corriente incrementa por esta cuenta, no se evidencia en ingresos efectivos.

Tabla 26. Inventario vs liquidez

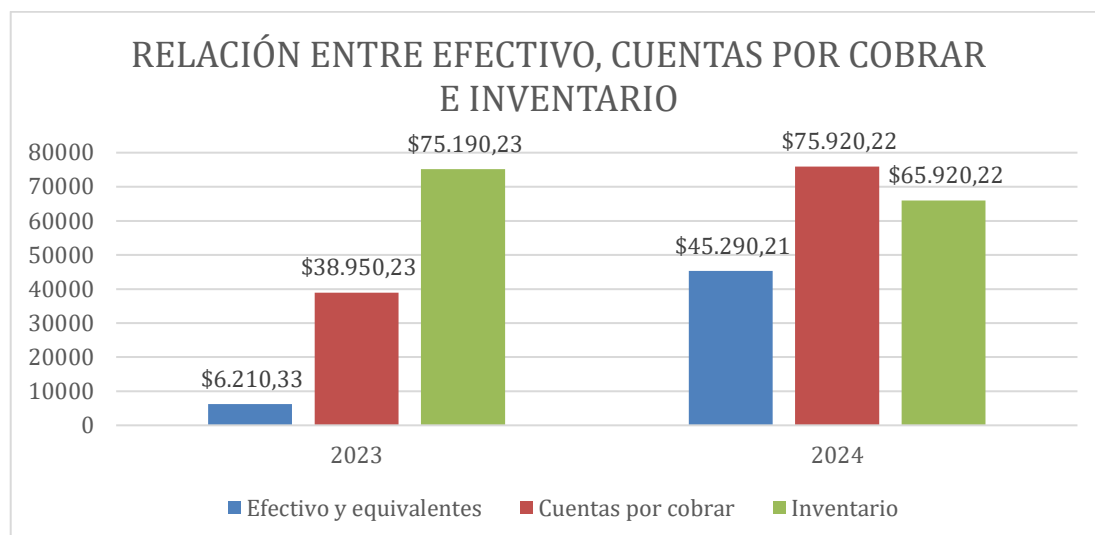
Año	Inventario	Liquidez corriente
2023	\$75.190,23	\$1,17
2024	\$65.920,22	\$0,62

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

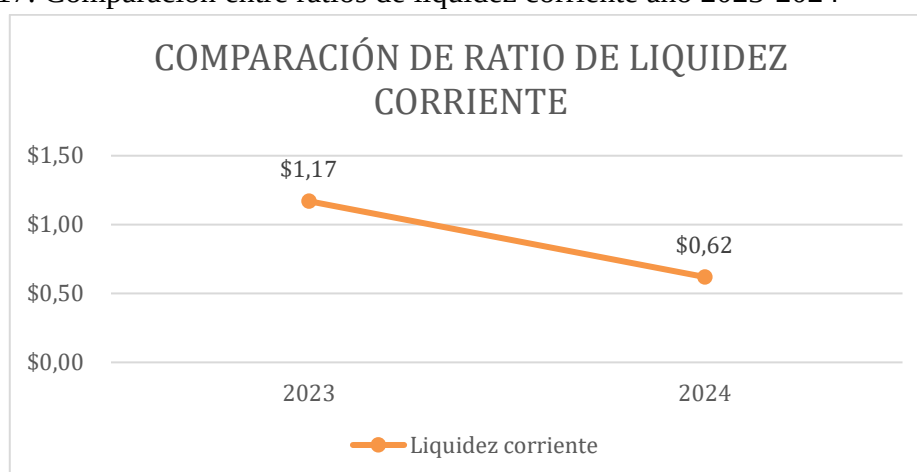
Durante el periodo analizado el valor disminuyó de \$75.190,23 en 2023 a \$65.920,22 en 2024. Así mismo, la liquidez corriente también disminuyó significativamente pasando de \$1,17 a \$0,62 lo que indica una menor capacidad para cubrir las obligaciones. Evidenciando que, aunque se redujo el capital en inventario la mejora esperada la liquidez no se concretó, esto dado por el aumento del pasivo corriente o la falta de conversión del inventario en efectivo.

Figura 16. Relación entre el efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar e inventarios años 2023-2024



Elaborado por: Autoras (2025)

Figura 17. Comparación entre ratios de liquidez corriente año 2023-2024



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

El gráfico 16 evidencia que, aunque el efectivo y equivalentes incrementaron considerablemente de \$6.210,33 en 2023 a \$45.290,21 en 2024, y las cuentas por cobrar también aumentaron de \$38.950,23 a \$75.920,22, el índice de liquidez corriente descendió de \$1,17 a \$0,62. Esto indica que, aunque existe un crecimiento en los activos corrientes, este no se proyectó como una mejora de la capacidad de pago a corto plazo, debido a que el pasivo corriente aumento en mayor proporción. Así mismo, se observa que el valor del inventario disminuyó, pasando de \$75.190,23 en 2023 a \$65.920,22 en 2024. Sin embargo, esta reducción no generó una mejora en la liquidez, lo que refleja que la empresa enfrenta una limitación en la conversión de activos a efectivo disponible.

Impacto en la rentabilidad

Tabla 27. Efectivo y equivalente vs rentabilidad

Año	Efectivo y equivalentes de efectivo	ROA	ROE
2023	\$6.210,33	25,32%	38,02%
2024	\$45.290,21	27,22%	57,16%

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

El efectivo y equivalentes aumentaron de manera considerable, pasando de \$6.210,33 en 2023 a \$45.290,21 en 2024, lo que refleja una mejora en la rentabilidad reflejada en el ROA con un aumento de 25,31 a 27,22% y el ROE una disminución de 38,02% a 57,16%. Resultados que indican que la disponibilidad de efectivo pudo ser utilizada de forma estratégica, generando una mejoría en el aprovechamiento de los activos y mayor retorno para los propietarios. Por lo tanto, el crecimiento del efectivo no solo representó una reserva en la liquidez, sino que también contribuyó al rendimiento del negocio.

Tabla 28. Cuentas por cobrar vs rentabilidad

Año	Cuentas por cobrar	ROA	ROE
2023	\$38.950,23	25,32%	38,02%
2024	\$75.920,22	27,22%	57,16%

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

Las cuentas por cobrar se incrementaron de \$38.950,23 en 2023 a \$75.920,22 en 2024, lo cual sugiere que existe un mayor otorgamiento de crédito a clientes, y a pesar de ello tanto el ROA como el ROE aumentaron en el periodo, lo que significa que el crédito concedido fue recuperado con eficiencia y generó utilidades. Este resultado refleja una gestión rentable del capital de trabajo, en la que las cuentas por cobrar no solo impulsaron las ventas, sino que también contribuyeron eficientemente al crecimiento de la rentabilidad del negocio.

Tabla 29. Inventario vs rentabilidad

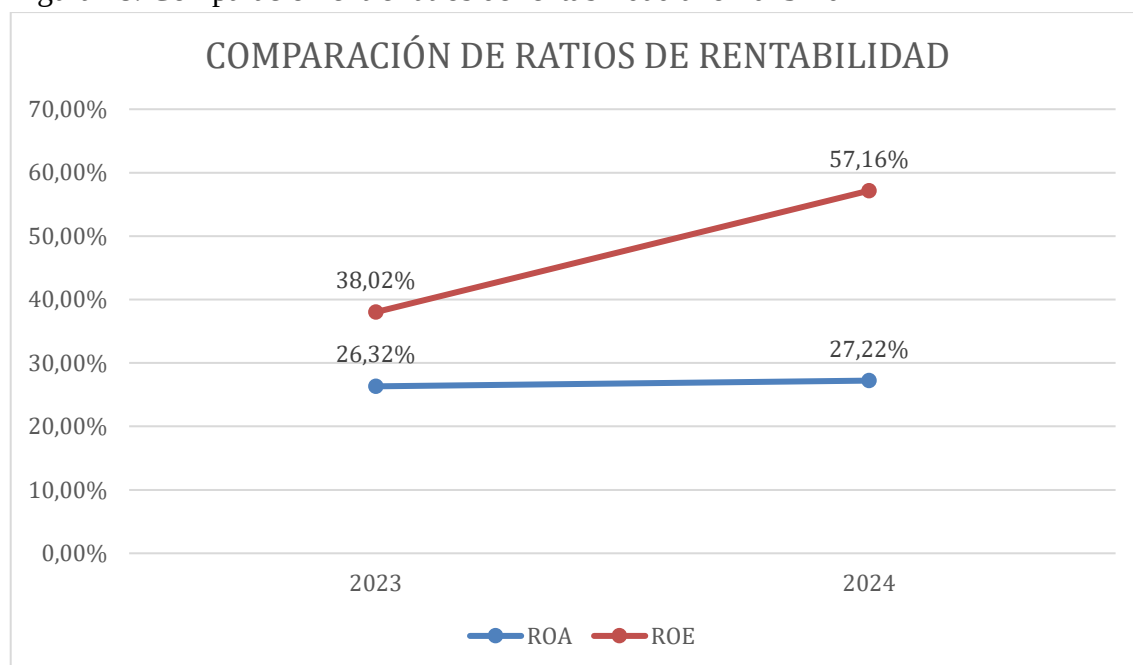
Año	Inventario	ROA	ROE
2023	\$75.190,23	25,32%	38,02%
2024	\$65.920,22	27,22%	57,16%

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

A diferencia de las otras cuentas el inventario disminuyó de \$75.190,23 a \$65.920,22, mientras que la rentabilidad incrementó. Lo cual se traduce en una mejor rotación del inventario o una reducción de excesos del mismo, lo que permitió optimizar el uso de los activos y elevar los indicadores del ROA y ROE. La reducción de inventarios se tradujo en un menor capital y en mayores utilidades, estableciendo que una gestión eficiente del stock de productos puede contribuir directamente a la mejora del rendimiento financiero de la actividad.

Figura 18. Comparación entre ratios de rentabilidad año 2023-2024



Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

El gráfico muestra la evolución de los indicadores de rentabilidad ROA y ROE de los años 2023 y 2024. Se evidencia que el ROA pasó de 25,32% en 2023 a 27,22% en 2024, mientras que el ROE obtuvo un incremento más alto, al pasar de 38,02% a 57,16% en el mismo periodo. Esta situación refleja una mejora en la rentabilidad de la actividad tanto en comparación del uso de los activos como al retorno de los beneficios. Estos resultados indican que las estrategias utilizadas para gestionar el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios permitieron optimizar el uso de los recursos eficientemente. Dado que el aumento del ROE en comparación al ROA demuestra que el negocio está generando mayor beneficio con los recursos propios, impulsando la sostenibilidad financiera durante los periodos de análisis.

Tabla 30. Análisis de la utilidad neta

Cuenta	Año 2024	Año 2023
Utilidad Neta	\$293.469,73	\$244.093,22

Elaborado por: Autoras (2025)

Interpretación:

Entre los años 2023 y 2024, la utilidad neta del negocio aumentó de \$244.093,22 a \$293.469,73, lo que representa un incremento del 20,2%. Este resultado refleja un crecimiento en la rentabilidad del negocio impulsado principalmente por el aumento de las ventas y una gestión eficiente del inventario, que permitió sostener la operación con bajos niveles de stock y minimizar pérdidas. Sin embargo, este crecimiento en la utilidad no significa una mejora en la liquidez. Al contrario, el capital de trabajo se tornó negativo y la liquidez corriente se redujo de \$1,17 a \$0,62, evidenciando una mayor tendencia a riesgos financieros a corto plazo. De manera que, aunque la empresa es rentable, enfrenta dificultades para sostener su operatividad sin recurrir al financiamiento de terceros, como proveedores.

Aplicación de la entrevista

Tabla 31. Entrevista al Gerente

Cargo	Propietario
Tema: La gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad del Negocio Su Pollería en el periodo 2023 y 2024.	
Objetivo General: Evaluar el impacto de la gestión del capital de trabajo en la liquidez y rentabilidad financiera del Negocio Su Pollería, durante el periodo 2023 y 2024, utilizando razones financieras como herramienta de análisis con la finalidad de brindar información clave que facilite la toma de decisiones estratégicas.	
Entrevista 1. ¿Qué aspectos considera más importantes para que el negocio se mantenga rentable día a día? Para mí, lo más importante es asegurar que el producto se venda rápidamente, ya que eso permite recuperar el efectivo de inmediato, mantener el flujo de caja constante y evitar pérdidas por deterioro del producto, lo cual garantiza que los márgenes de ganancia se mantengan estables. 2. ¿Cómo toma usted las decisiones relacionadas con las compras de pollo y la cantidad de stock? Las decisiones se toman diariamente en función de la demanda que observamos, y si sabemos que habrá mayor movimiento, como fines de semana o ferias, compramos más, pero si es temporada baja reducimos el volumen, siempre asegurando que lo que se compre se pueda vender ese mismo día o, como máximo, al siguiente. 3. ¿Ha tenido dificultades para cubrir pagos por falta de liquidez en algún momento? No hemos tenido problemas de liquidez porque el negocio genera ingresos constantes todos los días, y como tenemos acuerdos con clientes que pagan rápido y proveedores que nos dan plazos cortos, el efectivo siempre alcanza para cubrir los gastos operativos sin complicaciones. 4. ¿Considera que el negocio ha sido más rentable en 2024 que en 2023? ¿Por qué? Sí, en 2024 logramos una mejor rentabilidad porque invertimos en activos fijos que nos dieron beneficios tributarios y también mejoramos el control del inventario, lo cual	

redujo pérdidas y permitió tener un manejo más preciso de las ventas y del margen de ganancia.

5. ¿Qué medidas toma cuando un cliente se retrasa en el pago?

Cuando un cliente se retrasa, simplemente no se le vuelve a vender hasta que pague al menos una parte de lo que debe, y aunque no aplicamos intereses por mora, sí somos muy estrictos con esa regla porque es la forma en que mantenemos el control de las cuentas por cobrar.

6. ¿Qué tan útil le parece la información contable y de inventario para tomar decisiones?

Me resulta muy útil porque me da una visión clara del movimiento del negocio, y aunque también me guío por la experiencia diaria, los reportes de ventas, inventario y cuentas pendientes que tenemos en Excel y que revisa la contadora me ayudan a tomar decisiones con más seguridad.

7. ¿Cómo define usted si un mes ha sido bueno o no para el negocio?

Para mí, un mes es bueno cuando las ventas han sido constantes, los pagos se han recibido sin retrasos, los gastos se han mantenido controlados y no ha habido pérdidas por mal manejo del producto ni problemas de inventario.

8. ¿Ha pensado en mejorar o formalizar más la política de crédito para sus clientes?

Sí lo hemos pensado, pero por ahora preferimos mantener una política basada en la confianza y la experiencia con cada cliente, porque si bien una política más formal podría darnos más control, también podría complicar las relaciones con quienes ya tienen un trato directo con nosotros.

9. ¿Qué tan importante considera el control diario del inventario en su negocio?

El control diario es esencial porque nos permite saber exactamente cuánto entra, cuánto se vende y cuánto queda, y con esa información podemos evitar pérdidas, tomar mejores decisiones de compra y mantener el orden en todo el proceso de comercialización.

10. ¿Cuáles son sus planes o metas a mediano plazo para Su Pollería?

Mi objetivo es seguir creciendo sin perder el control operativo, y para eso me gustaría automatizar ciertos procesos como el inventario o la facturación, además de ampliar la capacidad de almacenamiento en frío para tener más flexibilidad en la venta del producto sin comprometer la liquidez.

Tabla 32. Entrevista al Contador

Cargo	Contador
Tema: La gestión del capital de trabajo y su impacto en la liquidez y rentabilidad del Negocio Su Pollería en el periodo 2023 y 2024.	
Objetivo General: Evaluar el impacto de la gestión del capital de trabajo en la liquidez y rentabilidad financiera del Negocio Su Pollería, durante el periodo 2023 y 2024, utilizando razones financieras como herramienta de análisis con la finalidad de brindar información clave que facilite la toma de decisiones estratégicas.	
Entrevista 1. ¿Existe un monto mínimo de efectivo que la empresa procura mantener diariamente para sus operaciones? Como cobramos rápido, el negocio no necesita guardar un monto fijo de efectivo para operar. El negocio se mantiene con los ingresos diarios. 2. ¿Cómo se decide cuánto efectivo debe mantenerse diariamente o semanalmente en caja? Se decide según los gastos del día a día y las ventas que vamos teniendo. No hay un monto fijo porque el normalmente el efectivo que entra cada día suele ser suficiente para cubrir los gastos 3. ¿Han enfrentado situaciones en las que la falta de efectivo limitó la compra de pollo o el cumplimiento de pagos? ¿Cómo las solucionaron? No, porque trabajamos con clientes comprometidos, nos aseguramos de contar con suficiente retorno para cubrir los pagos 4. ¿Cuál es el plazo promedio que les otorgan sus proveedores para realizar los pagos? Existen proveedores con los que trabajamos pagando al contado y otros a crédito, en un plazo de dos o tres días. 5. En los estados financieros del año 2023 se registra gasto por impuesto a la renta, pero no en los de 2024. ¿A qué se debe esta diferencia? En 2024 no se pagó impuesto a la renta porque las inversiones que hicimos en activos fijos permitieron aplicar beneficios fiscales. Eso ayudó a que ese año no se registrara ese gasto.	

6. ¿Qué porcentaje de las ventas de pollos faenados o vivos se realiza a crédito?

Una parte de las ventas se realiza a crédito, especialmente en el caso de clientes frecuentes o conocidos. Sin embargo, no se maneja un porcentaje exacto. La empresa procura que la mayoría de los pagos se realicen al contado o con un plazo corto, evitando acumular cuentas por cobrar extensas.

7. ¿Se realiza una evaluación previa de los clientes antes de otorgar crédito?

Sí. Si el cliente no es conocido o no ha trabajado previamente con la empresa, no se le otorga crédito. Solo los clientes habituales o de confianza acceden a este beneficio, ya que se prioriza la certeza de cobro.

8. ¿Cuál es el plazo promedio de recuperación de las cuentas por cobrar?

El plazo promedio de recuperación oscila entre 2 a 10 días. En algunos casos específicos, los pagos pueden extenderse unos pocos días más, especialmente en el caso de ventas de pollo vivo, donde los montos pueden superar los \$2.000 a \$8.000.

9. ¿Se tiene una política definida de crédito y cobranza adaptada al tipo de cliente (comerciantes, mercados, intermediarios)?

No existe una política formal documentada, pero sí se aplican prácticas diferenciadas según el tipo de cliente. Por ejemplo, a los clientes de mercados se les suele cobrar al contado, mientras que los clientes externos o de pollo vivo, por el volumen de compra, manejan créditos más flexibles a corto plazo.

10. ¿Se realiza un seguimiento constante a los clientes morosos?

Sí. La empresa aplica un control estricto. Los clientes deben pagar sus cuentas anteriores para poder seguir comprando. Si no se cumple con el pago, no se les permite adquirir nuevos pedidos.

11. ¿Existe una persona o área responsable de gestionar la recuperación de créditos?

No existe un área específica. La gestión de cobros es realizada por el mismo propietario, quien delega en ocasiones a la secretaria o al personal de contabilidad para contactar a los clientes y dar seguimiento a los saldos pendientes.

12. ¿Con qué frecuencia se revisa la antigüedad de saldos por cobrar?

Se realiza una revisión aproximadamente cada tres o cuatro meses. En esas ocasiones, se auditan las cuentas por cobrar para verificar posibles omisiones o saldos arrastrados, especialmente en las ventas de pollo vivo.

13. ¿Se aplican intereses por mora o restricciones a quienes se retrasan en los pagos?

No se aplican intereses por mora. Sin embargo, sí existen restricciones estrictas: si un cliente no paga, no se le vuelve a vender hasta que salde al menos una parte de su deuda.

14. ¿Qué porcentaje de las cuentas por cobrar se considera incobrable en el último año?

No se especifica un porcentaje concreto, pero cuando un cliente no paga y se determina que no es recuperable (por ejemplo, si es nuevo y no vuelve a contactarse), se considera como incobrable y no se le vuelve a vender.

15. ¿Cómo afecta el retraso en cobros a la compra de insumos (balanceado, medicamentos)?

El retraso en los cobros no afecta la compra de insumos, ya que la empresa no cría pollos ni incurre en gastos de balanceado o medicamentos. Su actividad principal es la compra y venta de pollo ya criado, tanto vivo como faenado.

16. ¿Se lleva un control diario del inventario de pollitos vivos y pollos faenados?

Sí. Se realiza un control diario del inventario, tanto de pollitos vivos como de pollos faenados. Al mediodía, los trabajadores entregan un reporte del inventario disponible, lo que permite llevar un seguimiento continuo. Además, el propietario supervisa diariamente la cantidad de pollo que ingresa, se vende y queda en el galpón.

17. ¿Qué sistema utiliza la empresa para registrar los ingresos y egresos de aves y productos (manual, software, Excel)?

La empresa utiliza un sistema desarrollado en Excel con características avanzadas. En este sistema se registran tanto los ingresos de pollo como las ventas diarias, permitiendo un control detallado y actualizado del inventario.

18. ¿Existe una política para clasificar los pollitos por edad, peso o estado sanitario?

No existe una política formal o documentada. Sin embargo, de manera empírica, los trabajadores clasifican las aves según su peso, especialmente al momento de recibir camiones con pollos grandes. Estos se separan en gavetas específicas, y se conocen internamente los precios por tipo de ave.

19. ¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico del inventario?

El conteo físico del inventario se realiza diariamente, en la jornada de la tarde. Esta práctica permite mantener actualizado el registro y detectar cualquier diferencia entre el inventario real y el registrado.

20. ¿Cómo se controla el inventario de insumos avícolas como alimento balanceado, vacunas, y materiales de empaque?

La empresa solo se dedica a la comercialización de pollo ya criado. Por tanto, no se realiza compra ni gestión de insumos como balanceado, vacunas o medicamentos.

21. ¿Cuál es el tiempo promedio de permanencia de los pollos faenados antes de su venta?

La rotación es muy rápida. En general, las aves faenadas se venden de inmediato. Solo en casos específicos, si queda algo de producto, se almacena temporalmente en cámaras de congelación y se despacha al día siguiente.

22. ¿Se presentan pérdidas por mortalidad de aves o deterioro de producto? ¿Se registran?

Sí, se presentan pérdidas ocasionales. Algunas aves pueden morir por calor u otras condiciones durante el transporte o manipulación. Estas pérdidas se reconocen como parte del proceso, aunque no siempre se registran formalmente.

23. ¿Se identifican lotes de inventario obsoletos, como cajas dañadas o alimento vencido?

No se registran inventarios obsoletos. Debido a la alta rotación del producto y el control diario, no se acumulan cajas dañadas ni insumos vencidos. El propietario mantiene un control estricto para evitar este tipo de pérdidas.

24. ¿El sistema de inventario permite detectar desviaciones entre lo real y lo registrado?

Sí. El sistema en Excel, combinado con el control físico diario, permite identificar discrepancias entre lo registrado y el inventario real. Esto reduce el margen de error y asegura una mayor precisión en la gestión del stock.

25. ¿Cómo se relaciona el control del inventario con los márgenes de ganancia del negocio?

El control del inventario ha tenido un impacto positivo en los márgenes de ganancia. Gracias al sistema implementado, se puede tener un registro exacto de las ventas y salidas de pollo, lo cual reduce pérdidas y mejora la rentabilidad del negocio

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Descripción y argumentación teórica de los resultados

Con referente a la información recopilada se realiza el análisis de la gestión del Capital de trabajo Su Pollería en los periodos 2023 y 2024, con el fin de determinar su impacto en la liquidez y rentabilidad del negocio.

La liquidez corriente experimentó una disminución significativa, pasando de 1,17 en 2023 a 0,62 en el 2024. Este deterioro en el índice de liquidez refleja una creciente dificultad para cubrir obligaciones a corto plazo. Esta situación puede comprometer la estabilidad financiera si no se implementa medidas correctivas

Según Vásquez et al. (2021), una liquidez corriente inferior a 1 es un signo de alerta para las empresas, dado que implica una capacidad limitada para enfrentar deudas a corto plazo y se recomienda optimizar la gestión de activos circulantes y controlar el pasivo corriente para fortalecer la posición financiera

En cuanto al capital de trabajo, se observa una variación significativa al pasar de un saldo positivo de \$17.183,16 en 2023 a uno negativo de \$-113.369,65 en 2024, lo que evidencia que las obligaciones a corto plazo ya superan los recursos disponibles y provoca que la empresa deba recurrir a financiamiento externo para mantener sus operaciones. Como menciona González (2023), el capital de trabajo negativo no necesariamente implica insolvencia inmediata, pero si representa un desequilibrio financiero que requiere una intervención estratégica para restablecer la capacidad operativa.

Por otro lado, las entradas de efectivo aumentaron de \$16.991.532,11 a \$24.032.998,88 en el 2024, a causa del aumento de ventas y una mejor gestión de las cuentas por cobrar. Sin embargo, las salidas de efectivo también crecieron, alcanzando \$23.875.807,94 en 2024 frente a \$16.985.321,78 en 2023, lo que refleja una mayor actividad operativa y una expansión de las operaciones.

Iza y Erazo (2021), destacan que un incremento simultáneo de ingresos no siempre mejora la liquidez si no se acompaña de un adecuado control financiero. Una gestión eficiente del flujo de efectivo debe asegurar que los aumentos en las salidas no comprometen la

capacidad de respuesta de la empresa ante las obligaciones inmediata o contingencias imprevistas.

El ciclo de conversión del efectivo fue negativo en ambos años, en 2023 con -252,50 días y -211,45 días en el 2024, lo que evidencia que la empresa recibe sus pagos de sus clientes antes de efectuar los pagos a sus proveedores, lo cual le permite sostener sus actividades operativas sin necesidad de mantener grandes reservas de efectivo. Esta situación se debe, a las relaciones sólidas con proveedores de confianza, permitiendo negociar plazos de pago extensos, en algunos casos de hasta 8 meses.

De acuerdo con Rosales (2020), un ciclo de conversión del efectivo negativo es una situación ideal, porque significa que los proveedores financian las operaciones del negocio al recibir sus pagos después de que la empresa ha cobrado las ventas. Por el contrario, un ciclo positivo prolongado indica que la empresa debe pagar a sus proveedores antes de cobrar a sus clientes, generando una mayor inversión en cuentas por cobrar y potencialmente afectando su flujo de efectivo.

En relación con las cuentas por cobrar, en 2023 ascendieron a \$163.643,57, de los cuales se recuperaron \$78.370,56, logrando un índice de recuperación del 47% y una tasa de morosidad del 53%. Para el 2024, este saldo subió a \$242.490,70, con una recuperación de \$123.644,44 que equivale al 45%. Sin embargo, el saldo pendiente aumentó a \$153.958,79, lo que hizo que la morosidad también subiera, alcanzando un 55%.

Muñoz y Mendoza (2023) mencionan que cuando la morosidad es alta puede afectar de manera directa la liquidez operativa, por eso es importante que las empresas apliquen políticas de crédito más estrictas y estrategias de cobranza que sean más efectiva. Con estos datos se puede notar que, aunque las ventas a crédito aumentaron, la empresa ha tenido menos eficiencia en la gestión de su cartera, lo cual ha reducido el efectivo disponible y ha puesto más presión sobre su liquidez.

El periodo promedio de cobro se redujo de 37,44 días en 2023 a 29,11 días en el 2024, acercándose al plazo establecido por la política del negocio de 30 días. Esto refleja una gestión adecuada de las cuentas por cobrar, aunque todavía persisten casos de clientes con saldos vencidos superiores a 120 días.

Arias et al. (2023), coinciden en que mantener un periodo promedio de cobro bajo es fundamental para optimizar el capital de trabajo, pues esto permite que la empresa disponga de efectivo suficiente para cubrir sus necesidades operativas sin recurrir a fuentes de financiamiento externas. Además, señalan que cuando la empresa logra gestionar sus cobros de manera eficiente, no solo consiguen mejorar su liquidez, sino que también disminuyen significativamente el riesgo de enfrentar problemas financieros asociados a la acumulación de cuentas por cobrar.

Durante 2023, El negocio Su Pollería presentó una rotación de inventario de 295,66 veces, mientras que 2024 este indicador aumentó a 332,95 veces. Esto significa que la empresa transforma su inventario en ventas cada 1,23 días en 2023 y 1,10 días en el 2024, lo cual evidencia un flujo operativo eficiente. La reducción en el valor de inventario, de \$75.190,23 en 2023 a \$65.920,22 en el 2024, sumada al aumento en las ventas, refleja un manejo más efectivo del stock minimizando costos de almacenamiento y riesgos de pérdida por deterioro de la mercadería.

De acuerdo con Solórzano y Mendoza (2022), una alta rotación de inventario es indicativa de una gestión eficiente del capital circulante, advierten que debe asegurarse un nivel de inventario suficiente para mantener la capacidad de respuesta ante la demanda y evitar quiebres de stock.

La rentabilidad del negocio mostró una evolución favorable durante el periodo 2024, ya que la utilidad neta pasó de \$244.093,22 en 2023 a \$293.469,73 en el 2024, lo que representa un incremento del 20,22% respecto al año anterior. Este crecimiento estuvo acompañado por un fortalecimiento en los indicadores financieros, dado que el ROA aumentó de 25,32% a 27,22%, lo que demuestra una utilización más eficiente de los activos para generar utilidades, mientras que el ROE subió de 38,02% a 57,16%, reflejando un retorno significativamente más alto para los accionistas a partir de los recursos propios.

Estos resultados dejan claro que, aunque la empresa enfrenta un capital de trabajo negativo y una situación de liquidez comprometida, ha logrado generar ganancias operativas debido a una gestión más estratégica de los recursos disponible. Según Ortega et al. (2023), una gestión eficiente del capital de trabajo, que integre apropiadamente un control de los inventarios junto con las cuentas por cobrar y pagar, lo cual puede potenciar

la rentabilidad, siempre que exista un equilibrio entre la inversión de activos corrientes y estructura de financiamiento, evitando así tensiones en el flujo de efectivo que puedan poner en riesgo la estabilidad financiera.

4.2. Conclusiones

Luego del análisis de caso realizado sobre el negocio Su Pollería, han dado paso a las siguientes conclusiones:

- El análisis enfocado en la administración del efectivo en el negocio evidencia una mejora en las entradas de efectivo debido al aumento de ventas y a una mayor eficiencia en la cobranza de las cuentas de clientes. Sin embargo, esta eficiencia operativa no se refleja como un aumento de liquidez, debido a que la empresa presenta un capital de trabajo negativo y una caída en el indicador de liquidez corriente. Y aunque el ciclo de efectivo negativo le permite operar con un bajo nivel de efectivo, la dependencia de los cobros oportunos representa un riesgo ante retrasos o imprevistos.
- La gestión de cuentas por cobrar en Su Pollería presenta debilidades especialmente en la alta morosidad y a una recuperación poco eficiente del crédito otorgado. Aunque se presente una mejora en el tiempo de cobro, la acumulación de los saldos vencidos afecta la disponibilidad de liquidez inmediata del negocio.
- El análisis de la administración del inventario del negocio ha demostrado una alta rotación del producto, lo cual indica una adecuada relación entre las compras y las ventas. Esta gestión ha permitido minimizar los costos y reducir el riesgo de deterioro de la mercadería. Además, el control del inventario ha contribuido a mejorar la rentabilidad operativa del negocio.
- El análisis de la relación del capital de trabajo y la liquidez corriente en el negocio presenta un desequilibrio, donde el crecimiento de los activos corrientes no ha sido suficiente para compensar el aumento de las obligaciones a corto plazo. A pesar de las mejoras evidenciadas en distintos componentes como el efectivo, o la rotación del inventario, Su Pollería ha visto deteriorada su capacidad para cumplir con sus compromisos inmediatos.
- La evaluación del impacto del capital de trabajo en la rentabilidad del negocio muestra que una gestión eficiente de los recursos a corto plazo ha beneficiado al rendimiento de Su Pollería. También, la adecuada administración del efectivo,

cuentas por cobrar e inventario permitió un uso más productivo de los activos y un mayor retorno sobre los recursos propios, lo que ha fortalecido la rentabilidad del negocio.

4.3. Recomendaciones

- Establecer mecanismos de control más estrictos sobre la gestión del efectivo, como la creación de un fondo mínimo para operar, que permita mantener la estabilidad financiera y responder a situaciones imprevistas.
- Fortalecer las políticas de crédito para reducir la acumulación de saldos vencidos, optimizando la rotación de cartera y mejorando la disponibilidad de efectivo.
- Mantener un control de inventario riguroso mediante un seguimiento y registro constante con el fin de evitar acumulación de productos y reducir el riesgo de deterioro.
- Optimizar la gestión del capital de trabajo mediante una revisión integral de los componentes del activo y pasivo corriente, priorizando el control de las deudas a corto plazo, y la conversión de activos a efectivo, con el fin de mejorar la capacidad de generar liquidez del negocio.
- Fortalecer las estrategias de gestión del capital de trabajo enfocándose en maximizar el aprovechamiento de los recursos disponibles, priorizar decisiones que incrementen el retorno de la inversión y mantener un equilibrio adecuado entre liquidez y rentabilidad.

Referencias

- Álvarez Moreira, P. y Pizarro Anchundia, S. (2022). Activo Corriente en la Rentabilidad de la Empresa Proimec S.A. del Cantón Manta, 2019-2020. *Revista Científica Multidisciplinaria*, 6(11). <https://doi.org/10.46296/yc.v6i11.0190>
- Andrade, P. y Parrales, M. (2019). El estado de flujo de efectivo, herramienta de gestión para evaluar la capacidad de los administradores. *Revista Pertinencia Académica*. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3338611>
- Arias Collaguazo, W. M. y Pinda Guanolema, B. R. y Maldonado Gudiño, C. W. (2024). Evaluación de prácticas de gestión de cartera de crédito en bancos ecuatorianos: efectividad y tendencias. *HOLOPRAXIS, REVISTA DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN*, 8(2), 61–80. <https://doi.org/10.61154/holopraxis.v8i2.3670>
- Arias, I. y Maliza, E. y Puente, M. y Izurieta, C. (2023). El riesgo de liquidez y su incidencia en la concesión de créditos en la Cooperativa de ahorro y crédito Sumak Samy Ltda. *Polo Del Conocimiento*, 8(1), 1350–1369. <https://doi.org/10.23857/pc.v8i1>
- Asamblea General de las Naciones Unidas. (1948). *Declaración de los Derechos Humanos*. Art. 23. <https://international.vlex.com/vid/declaracion-universal-derechos-humanos-215342913>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2019). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Art. 14 y 28. <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION%2C%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES%20COPCI.pdf>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2021). *Constitución de la República del Ecuador*. Art. 33, 66 y 325. https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2022). *Código Orgánico Monetario y Financiero*. Art. 99 y 161. <https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2024/03/Codigo-Organico-Monetario-y-Financiero-2024.pdf>

- Asamblea Nacional del Ecuador. (2023). *Código de Trabajo*. Art. 2 y 3. <https://www.ecuadorlegalonline.com/biblioteca/codigo-de-trabajo/>
- Barreto, G. (2022). *Análisis de los Ingresos de la Empresa San Luis en el Periodo 2020-2021 en la ciudad de Machala*.
- Bello Pesantes, S. G. y Barinotto Roncal, P. I. y Jurado Rosas, A. A. y Castañeda Nassi, J. A. (2023). Impacto de la gestión de créditos y cobranzas en la liquidez de la empresa AFA GROUP, Trujillo 2022. *Proceedings of the LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology, 2023-July*. <https://doi.org/10.18687/laccei2023.1.1.396>
- Benítez, M. y Margalina, V. y Taboada, D. (2022). Incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas productoras de calzado ecuatoriano. *Uniandes EPISTEME*, 9(1), 16–27.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (3rd ed.). Editorial Pearson.
- Betancur, L. (2022). *Importancia de la Gestión y Sistematización del Inventario en la Empresa Ruta 54*.
- Cadena Iñiguez, P. y Rendon Mendel, R. y Aguilar Ávila, J. y Salinas Cruz, E. y De la Cruz, F. y Sangerman Jarquín, D. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8(7), 1603–1617. <https://doi.org/https://doi.org/10.29312/remexca.v8i7.515>
- Calvente Suárez, D. E. y Castellanos Pallrols, G. y Mora Sánchez, J. A. y Carthy Correa, R. (2022). Propuesta de planeación financiera a corto plazo mediante técnicas econométricas en una empresa de servicios informáticos. *Revista Científica Anuario Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 13, 270–292. <https://anuarioeco.uo.edu.cu/index.php/aeco/article/view/5296>
- Campos Campos, D. y Bermúdez Carrillo, L. (2022). La importancia de la administración eficiente del ciclo operativo en las Publicado por la Editorial Sede del Pacífico,

- Universidad de Costa Rica. *Revista Electrónica de Las Sedes Regionales de La Universidad de Costa Rica*, XIII(48), 75–93. <https://doi.org/10.15517/isucr.v23i48>
- Campoverde, J. y Carpio, N. (2022). *La Gestión del Capital de Trabajo y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Agricampo S.A.*
- Castillo Padrón, Y. y Camejo Monasterio, O. M. (2007). La administración del capital de trabajo: un reto empresarial. *Revista Científica “Visión de Futuro,”* 2. <https://www.redalyc.org/pdf/3579/357935467004.pdf>
- Celi, J. y Valarezo, M. (2024). *Optimización del Capital de Trabajo y su Impacto en la Rentabilidad. Caso Agroveterinaria Orellana Período 2022-2023.*
- Choez, J. (2021). *Tratamiento del Pasivo Corriente en las Cuentas por Pagar y su Presentación de Estados Financieros en el Sector Comercial.*
- Congreso Nacional. (2025). *Ley de Régimen Tributario Interno.* <https://normas-go.com/lrti-2025/>
- Cornejo Gómez, D. (2016). *Análisis de la falta de control en el sistema de inventarios y logística de la empresa Fármaco Veterinaria S.A. Favesa de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2010-2014.* <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/12631/1/UPS-GT001652.pdf>
- Corrales Gómez, M. L. y Landinez Murcia, P. P. (2015). *Deterioro de cartera incidencia en la sostenibilidad financiera en las empresas sociales del Estado* [Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano]. <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/2487/Deterioro%20de%20cartera%20incidencia%20en%20la%20sostenibilidad%20financiera%20en%20las%20empresas%20sociales%20del%20Esta.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- De La Torre, F. y Suárez, E. y Unapanta, J. (2023). *Contabilidad para el Contexto Empresarial.* UDLA Ediciones. www.udla.edu.ec

- Demiraj, R. y Dsouza, S. y Abiad, M. (2022). Working Capital Management Impact on Profitability: Pre-Pandemic and Pandemic Evidence from the European Automotive Industry. *Risks*, 10(12). <https://doi.org/10.3390/risks10120236>
- Díaz Briceño, M. y García Castro, W. y Perero Espinoza, G. y Castro Coello, R. y Rodríguez Borges, F. (2023). Gestión Empresarial: la evaluación financiera y su incidencia en la toma de decisiones. *Polo Del Conocimiento*, 7(5), 1022–1034. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i5.4009>
- García Aguilar, J. y Galarza Torrez, S. y Altamirano Salazar, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, 10(23), 30–39.
- González, A. (2023). Fundamentos conceptuales para el análisis y administración del capital de trabajo para el sector empresarial. *Cofin Habana*, 17(2). <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v17n2/2073-6061-cofin-17-02-e14.pdf>
- González Balón, C. R. (2022). *Rotación de inventarios y su incidencia en el flujo de efectivo de las empresas*. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/7158/1/UPSE-TCA-2022-0012.pdf>
- Guía Complementaria para la instrumentalización del sistema de titulación del pregrado de la Universidad Técnica de Machala. (2019). Art. 32.
- Guim Bustos, P. y Martillo Mieles, O. y Guerrero Corte, V. (2023). Los estados financieros y las tomas de decisiones empresariales. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(2), 149–160. <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1679>
- Haro Sarango, A. F. y Carranza Guerrero, M. N. y López Solís, O. P. y Mayorga Naranjo, C. E. y Morales Ramos, K. E. (2023). Razones financieras de liquidez y actividad: herramientas para la gestión empresarial y toma de decisiones. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(1). <https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.425>
- Hernández Sampieri, R. y Fernández Collado, C. y María del Pilar, B. L. (2014). *Metodología de la investigación* (6th ed.). McGRAW-HILL.

- IFRS Foundation. (2023a). *NIC 2 Inventarios*.
<https://www.gob.pe/institucion/mef/informes-publicaciones/6863225-nic-2-del-2023-inventarios>
- IFRS Foundation. (2023b). *NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo*.
- IFRS Foundation. (2024). *Presentación e Información a Revelar en los Estados Financieros NIIF 18*. <https://incp.org.co/wp-content/uploads/2024/09/NIIF-18-en-espanol-%E2%80%93IASB.pdf>
- Iza López, K. J. y Erazo Álvarez, J. C. (2021). Gestión del flujo de efectivo en organizaciones del sector no financiero popular y solidario. *CIENCIAMATRIA*, 7(2), 307–336. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.512>
- Jaimes, A. y Muñoz, R. (2023). *¿Motivos para Mantener Efectivo en una Compañía desde un enfoque financiero?*
- Luna Viera, C. M. y Nuñez Paredes, W. A. y Tulcanaza Prieto, A. B. (2022). Determinantes macroeconómicos de la tasa de morosidad en préstamos hipotecarios en el Banco del Instituto de Seguridad Social, Periodo 2011-2021. *INNOVA Research Journal*, 7(3), 173–193. <https://doi.org/10.33890/innova.v7.n3.2022.2093>
- Marchena, O. (2023). Los ratios financieros y su relación con la rentabilidad en una empresa de maquinaria pesada. *Escritos Contables y de Administración*, 14(1), 39–65. <https://doi.org/10.52292/j.eca.2023.3576>
- Méndez Álvarez, C. E. (2020). *Metodología de la investigación: Diseño y desarrollo del proceso de investigación en ciencias empresariales* (5th ed.). Alpha Editorial S.A.
- Mendoza de la Cruz, W. y Lucio, A. del J. (2024). Rentabilidad Financiera y su Incidencia en la Toma de Decisiones de Empresa Embotellador de Agua. *Ciencia y Desarrollo*, 27(3), 19–30. <https://doi.org/10.21503/cyd.v27i3.2667>
- Morillo Rodríguez, J. B. y Llamas Santa Cruz, D. I. (2020). *Ciclo de conversión de efectivo: una herramienta esencial para la evaluación financiera de la empresa*. 6(1), 54–64. <https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1258>

- Muñoz, G. y Mendoza, M. (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de Apoyo y Solidaridad “Alianza”, cantón Portoviejo, año 2020. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(2), 172–181. <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1681>
- Ñaupas Paitán, H. y Mejía Mejía, E. y Novoa Ramírez, E. y Villagomez Paucar, A. (2014). *Metodología de la investigación Cuantitativa-Cualitativa y Redacción de la Tesis* (4th ed.).
- Ochoa, T. y Gonza, E. (2023). *Capital de trabajo y su incidencia en la gestión financiera de la empresa de transportes GRUCORMARSA S.A período 2020-2022*.
- Olmos, M. (2024). Análisis de Ratios Financieros. In *Asturias Corporación Universitaria*.
- Ortega, N. y Eslava, R. y Gómez, E. (2023). Gestión del Capital de Trabajo y Rentabilidad en Empresas del Sector Manufactura Colombiano. *International Journal of Professional Business Review*, 8(9), e03755. <https://doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i9.3755>
- Parrales, V. y Aguirre, M. y Valasco, Á. y Bastidas, T. (2020). Los estados financieros y la toma de decisiones en las pymes Financial statements and decision making in smes. *Journal of Science and Research*, 5, 127–145. <https://revistas.utb.edu.ec/index.php/sr/article/view/1107>
- Pereira Pérez, Z. (2011). Los diseños de método mixto en la investigación en educación: Una experiencia concreta. *Revista Electrónica Educare*, XV, 15–29.
- Piedra, M. y Proaño, W. (2023). Finanzas Operacionales. In *Universidad del Azuay Casa Editora*. Universidad del Azuay Casa Editora.
- Proaño, B. (2023). *Análisis Financiero*. Universidad del Azuay Casa Editora. <https://publicaciones.uazuay.edu.ec/flip/books/libro/uazuay-libro-303.pdf>
- Rocafuerte, R. (2021). *Planificación Presupuestaria y su Importancia para Establecer las Utilidades Futuras*.

- Rodríguez Alonso, I. y Navarrete Figueroa, F. J. y Navarrete Figueroa, J. E. (2023). Errores de presentación en el Estado de Situación Financiera en México. *Revista Iberoamericana de Ciencias*, 10(3), 106–111. www.reibci.org
- Rodríguez Ceballos, M. A. y Aguayo Joza, J. M. (2022). Análisis comparativo de rentabilidad de la Cooperativa Interprovincial de transporte de pasajeros Carlos Alberto Aray Ecuador 2018-2020. *Polo Del Conocimiento*, 7(11), 2152–2171. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i8>
- Romero Carazas, R. y Rodríguez Saavedra, M. O. y León Ramírez, S. V. y Alvarez Rios, L. y Gutiérrez Monzón, S. G. (2024). Fundamentos teóricos de Administración Financiera. In *Fundamentos teóricos de Administración Financiera* (1st ed.). Instituto de Investigación y Capacitación Profesional del Pacífico. <https://doi.org/10.53595/eip.017.2024>
- Rosales, V. (2020). *Evaluación y optimización del ciclo de conversión de efectivo de una empresa dedicada a la fabricación de harinas en Guatemala*. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_6990.pdf
- Salazar, K. y Ordoñez, Y. (2023). *Análisis del Pceso de Manejo del Inventario en la empresa Flexocodintesa S.A*. Universidad Politécnica Salesiana.
- Salinas, A. y Ojeda, J. (2022). *El capital de trabajo como factor de Rentabilidad de la empresa comercializadora de cacao Henry Sarmiento*.
- Senmache, T. y Vellón, V. y Neri, A. y Ramos, N. (2024). Liquidez y rentabilidad de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú: Periodo 2020 – 2022. *Revista de Ciencias Sociales*, 504–515. <https://doi.org/10.31876/rcs.v30i2.41927>
- Singh, R. P. y Singh, R. y Mishra, P. (2021). Does managing customer accounts receivable impact customer relationships, and sales performance? An empirical investigation. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 60. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102460>
- Solórzano, M. y Mendoza, C. (2022). El control de inventarios y su impacto en la liquidez de la distribuidora “Miguel Sebastián” Manabí-Ecuador 2019-2020. 593 *Digital Publisher CEIT*, 7(3), 158–169. <https://doi.org/10.33386/593dp.2022.3.1102>

- Vallejo Macías, N. y Victoria Zirufu, B. (2022). Proceso contable y su influencia en la toma de decisiones de la Empresa Frenos Vasa, Portoviejo 2020. *Polo Del Conocimiento*, 7(4), 488–521. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i4.3837>
- Vásquez, C. y Terry, O. y Huaman, M. y Cerna, C. (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://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02r.006.es>
- Wichitsathian, S. (2022). Causal Relationship Between Working Capital Policies and Working Capital Indicators on Firm Performance: Evidence from Thailand. *Journal of Asian Finance*, 9(5), 465–474. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2022.vol9.no5.0465>
- Zambrano Farías, F. J. y Sánchez Pacheco, M. E. y Correa Soto, S. R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos Revista de Ciencias de La Administración y Economía*, 11(22), 235–249. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>
- Zutter, C. J. y Smart, S. B. (2022). *Principios de Administración Financiera* (1st ed.). Editorial Pearson.