



UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD

**“GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LOS RESTAURANTES EN EL DISTRITO DE
MIRAFLORES, 2022”**

TESIS

Para optar el título profesional de Contador Público

AUTOR(ES)

Orozco Cisneros, Nieves Miriam
Díaz Camayo, Mila Verónica

0000-0002-0022-0682
0009-0005-9534-2840

ASESOR(ES)

Santa Cruz Salazar, Jorge Alfonso

0000-0002-5338-1850

Lima, 05 de marzo de 2024

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mis hermanas, que siempre me han apoyado en cada paso que he dado, tanto en lo laboral, personal y académico. Este gran paso es por ustedes, les dedico esta tesis en agradecimiento a su cariño, y apoyo incondicional gracias a ello hoy he podido lograrlo.

Diaz Camayo, Mila Verónica

Dedico este trabajo a mi abuelita Nieves Huertas Vda. De Cisneros, quien con su cariño y ejemplo de vida es el motor de toda mi familia. Dedico también a mis padres, por su apoyo y guía en todo momento y finalmente a mis hermanas y hermano por su apoyo incondicional.

Orozco Cisneros, Nieves Miriam

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, queremos expresar nuestro profundo agradecimiento a Dios y a nuestras familias por habernos dado el apoyo para cumplir nuestros objetivos en todos los aspectos de nuestras vidas.

En segundo lugar, agradecemos a nuestro asesor por su paciencia y correcciones acertadas para guiarnos y poder concluir este trabajo que sumará a nuestra vida profesional. Gracias por su guía.

Por último, agradecemos a la Universidad de Ciencias Aplicadas (UPC) por brindarnos la oportunidad de escalar en nuestra carrera profesional.

RESUMEN

El estudio tuvo como objetivo investigar el impacto de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores durante el año 2022. Se llevó a cabo una investigación mixta que combinó enfoques cuantitativos y cualitativos, utilizando cuestionarios y entrevistas como principales métodos de recopilación de datos. La muestra consistió en 30 restaurantes seleccionados para representar la diversidad del sector gastronómico en Miraflores. Se consideró que esta muestra era lo suficientemente representativa como para obtener conclusiones significativas sobre la relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en este contexto. Los datos recopilados fueron analizados meticulosamente utilizando técnicas estadísticas avanzadas y análisis cualitativos para identificar patrones y relaciones entre las variables estudiadas. Los resultados obtenidos proporcionaron una comprensión detallada de cómo las prácticas de gestión del capital de trabajo influyen en la rentabilidad de los restaurantes en Miraflores, y ofrecieron valiosos insights para mejorar la eficiencia operativa y financiera de estos establecimientos en el futuro.

Palabras clave: gestión del capital de trabajo, rentabilidad, ROA, ROE

ABSTRACT

The study aimed to investigate the impact of working capital management on the profitability of restaurants in the Miraflores district during the year 2022. A mixed research combining quantitative and qualitative approaches was conducted, using questionnaires and interviews as the main data collection methods. The sample consisted of 30 restaurants selected to represent the diversity of the gastronomic sector in Miraflores. This sample was considered to be sufficiently representative to draw meaningful conclusions about the relationship between working capital management and profitability in this context. The collected data were meticulously analyzed using advanced statistical techniques and qualitative analyses to identify patterns and relationships between the variables studied. The results obtained provided a detailed understanding of how working capital management practices influence the profitability of restaurants in Miraflores and offered valuable insights to improve the operational and financial efficiency of these establishments in the future.

Keywords: working capital management, profitability, ROA, ROE

u20161b872_Orozco Cisneros Nieves Miriam_GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS RESTAURANTES EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES, 2022

ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

18%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repositorioacademico.upc.edu.pe Internet Source	6%
2	hdl.handle.net Internet Source	3%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Student Paper	2%
4	repositorio.ucv.edu.pe Internet Source	1%
5	upc.aws.openrepository.com Internet Source	<1%
6	dspace.unl.edu.ec Internet Source	<1%
7	Submitted to INACAP Student Paper	<1%
8	Submitted to Universidad Ricardo Palma Student Paper	<1%

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS.....	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
TABLA DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
INTRODUCCIÓN	xii
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	1
1.1. Estado de la cuestión / Antecedentes	1
1.2. Descripción situacional sector restaurantes	12
1.3. Base teórica – variable independiente: Gestión del capital de trabajo.....	16
1.4. Base teórica – variable dependiente: Rentabilidad	43
1.5. Glosario de términos	45
CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN	48
2.1. Descripción de la problemática	48
2.2. Formulación del Problema	49
2.3. Justificación y relevancia	49
2.4. Objetivos	51
2.4.1. Objetivo Principal	51
2.4.2. Objetivos Específicos	51
2.5. Limitaciones y parámetros	51
2.6. Hipótesis	52
2.6.1. Hipótesis general	52
2.6.2. Hipótesis Específicas.....	52

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	53
3.1. Operacionalización de las variables	53
3.2. Diseño metodológico	58
3.2.1. Diseño de la investigación.....	58
3.3. Investigación cualitativa	58
3.3.1. Instrumento de recolección de datos	59
3.3.2. Población.....	60
3.4. Investigación cuantitativa	60
3.4.1. Instrumento de recolección de datos	60
3.4.2. Población.....	61
3.4.3. Muestra.....	63
CAPÍTULO IV. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN.....	64
4.1. Desarrollo de la entrevista	64
4.2. Desarrollo del cuestionario	79
CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	
.....	117
5.1. Análisis de entrevista.....	117
5.2. Análisis de la encuesta.....	124
5.2.1. Descripción de la prueba estadística	130
5.2.2. Prueba de confiabilidad.....	130
5.2.3. Contrastación de las hipótesis	131
5.3. Discusión de resultados	137
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	141
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	149
ANEXOS.....	159

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Consecuencias derivadas de modificar el plazo promedio de cobro	28
Tabla 2 Operacionalización de la variable Gestión del capital de trabajo	55
Tabla 3 Operacionalización de la variable Rentabilidad	57
Tabla 4 Restaurantes del distrito de Miraflores	62
Tabla 5 Frecuencia pregunta 1	79
Tabla 6 Frecuencia pregunta 2	81
Tabla 7 Frecuencia pregunta 3	82
Tabla 8 Frecuencia pregunta 4	83
Tabla 9 Frecuencia pregunta 5	85
Tabla 10 Frecuencia pregunta 6	86
Tabla 11 Frecuencia pregunta 7	87
Tabla 12 Frecuencia pregunta 8	89
Tabla 13 Frecuencia pregunta 9	90
Tabla 14 Frecuencia pregunta 10	92
Tabla 15 Frecuencia pregunta 11	93
Tabla 16 Frecuencia pregunta 12	94
Tabla 17 Frecuencia pregunta 13	96
Tabla 18 Frecuencia pregunta 14	97
Tabla 19 Frecuencia pregunta 15	98
Tabla 20 Frecuencia pregunta 16	99
Tabla 21 Frecuencia pregunta 17	101
Tabla 22 Frecuencia pregunta 18	102
Tabla 23 Frecuencia pregunta 19	103
Tabla 24 Frecuencia pregunta 20	105
Tabla 25 Frecuencia pregunta 21	106

Tabla 26 Frecuencia pregunta 22.....	107
Tabla 27 Frecuencia pregunta 23.....	109
Tabla 28 Frecuencia pregunta 24.....	110
Tabla 29 Frecuencia pregunta 25.....	111
Tabla 30 Frecuencia pregunta 26.....	113
Tabla 31 Frecuencia pregunta 27.....	114
Tabla 32 Frecuencia pregunta 28.....	115
Tabla 33 Análisis de encuesta realizada	124
Tabla 34 Confiabilidad mediante el coeficiente alfa de Cronbach.....	131
Tabla 35 Tabla cruzada entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad	132
Tabla 36 Resultados hipótesis general.....	132
Tabla 37 Tabla cruzada entre la administración del efectivo y la rentabilidad	133
Tabla 38 Resultados hipótesis 1	133
Tabla 39 Tabla cruzada entre la administración de cuentas por cobrar y la rentabilidad	134
Tabla 40 Resultados hipótesis 2	134
Tabla 41 Tabla cruzada entre la administración de inventarios y la rentabilidad	135
Tabla 42 Resultados hipótesis 3	135
Tabla 43 Tabla cruzada entre la administración de inventarios y la rentabilidad	136
Tabla 44 Resultados hipótesis 4	136

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Incidencias, variaciones interanuales y acumuladas al mes de Diciembre 2021	13
Figura 2 Incidencias, variaciones interanuales y acumuladas al mes de Diciembre 2022	14
Figura 3 Restaurantes en el distrito de Miraflores	15
Figura 4 La relación entre las pérdidas por deudas incobrables y los gastos de cobranza es un factor que guarda conexión	30
Figura 5 Frecuencia pregunta 1	80
Figura 6 Frecuencia pregunta 2	81
Figura 7 Frecuencia pregunta 3	82
Figura 8 Frecuencia pregunta 4	84
Figura 9 Frecuencia pregunta 5	85
Figura 10 Frecuencia pregunta 6	86
Figura 11 Frecuencia pregunta 7	88
Figura 12 Frecuencia pregunta 8	89
Figura 13 Frecuencia pregunta 9	91
Figura 14 Frecuencia pregunta 10	92
Figura 15 Frecuencia pregunta 11	93
Figura 16 Frecuencia pregunta 12	95
Figura 17 Frecuencia pregunta 13	96
Figura 18 Frecuencia pregunta 14	97
Figura 19 Frecuencia pregunta 15	98
Figura 20 Frecuencia pregunta 16	100
Figura 21 Frecuencia pregunta 17	101
Figura 22 Frecuencia pregunta 18	102

Figura 23 Frecuencia pregunta 19	104
Figura 24 Frecuencia pregunta 20	105
Figura 25 Frecuencia pregunta 21	106
Figura 26 Frecuencia pregunta 22	108
Figura 27 Frecuencia pregunta 23	109
Figura 28 Frecuencia pregunta 24	110
Figura 29 Frecuencia pregunta 25	112
Figura 30 Frecuencia pregunta 26	113
Figura 31 Frecuencia pregunta 27	114
Figura 32 Frecuencia pregunta 28	116
Figura 33 Rango de confiabilidad	133

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este estudio fue analizar cómo la gestión del capital de trabajo afecta la rentabilidad de los restaurantes ubicados en el distrito de Miraflores. Se examinaron diferentes aspectos de la gestión, como el manejo del efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar. Dado que los restaurantes se enfrentan a contextos altamente volátiles y poco estables, es crucial que gestionen de manera planificada sus activos y pasivos para cumplir con sus obligaciones y lograr sus metas financieras y económicas.

La investigación se enfoca en comprender cómo la administración de un componente esencial para el flujo de efectivo, el capital de trabajo ejerce influencia sobre el rendimiento financiero de los restaurantes en Miraflores, considerando su relevancia para el desarrollo económico de Perú.

Este estudio se justifica teórica y prácticamente, ya que una adecuada administración del capital de trabajo brinda una visión más clara de la rentabilidad del sector. Adicionalmente, se utilizaron enfoques tanto cualitativos como cuantitativos en la metodología, logrando recopilar información crucial que, al ser comparada con el marco teórico establecido, posibilitó una comprensión más detallada de las estrategias financieras empleadas en los restaurantes. Estos descubrimientos aportan a la evidencia empírica relacionada con el análisis financiero y económico de las entidades económicas en Lima.

El presente estudio se llevó a cabo mediante una metodología transversal no experimental de enfoque mixto, lo que implica el uso de información tanto cualitativa como cuantitativa. Para obtener la información necesaria, se llevaron a cabo entrevistas exhaustivas con especialistas en el tema y encuestas dirigidas a representantes y/o empleados del departamento contable de los restaurantes seleccionados para el estudio.

El trabajo de investigación se estructura en cinco capítulos fundamentales. En el primero, se estableció el marco teórico, abordando desde el estado de la cuestión, bases teóricas y la definición de términos clave. El segundo capítulo detalla el plan de investigación, incluyendo la problemática, objetivos e hipótesis. En el tercer capítulo se expone la metodología de investigación, detallando la operacionalización de variables y el diseño metodológico. El cuarto capítulo se centra en el desarrollo concreto de la investigación, describiendo la implementación de entrevistas y cuestionarios. Finalmente, en el quinto capítulo se analizan los resultados obtenidos, se discuten y se presentan conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

1.1. Estado de la cuestión / Antecedentes

1.1.1. Antecedentes Internacionales

Con respecto a las investigaciones previas a nivel internacional, existen diversos estudios, tales como el realizado por Dios et al. (2022) los cuales con su investigación tuvieron la finalidad de estudiar la gestión del capital circulante de las organizaciones de conserva de pescado en España y su relación con la rentabilidad durante los años 2010 – 2018, para ello realizaron una revisión documental basado en el análisis económico y financiero, para determinar la estructura y el equilibrio patrimonial, la liquidez, el plazo de circulante y la rentabilidad, de 377 compañías del sector en estudio. Los resultados señalan que las empresas del sector poseen una rentabilidad económica positiva pero baja que fluctúa entre 3% y 5%, y una rentabilidad financiera promedio del 7%, pero con mayor inestabilidad. Al relacionarse con el capital circulante se aprecia una relación negativa baja, motivada por la existencia de políticas de inversión para el activo corriente, lo que afecta la rentabilidad de dichas empresas. Así mismo, al relacionar la rentabilidad con las políticas de financiamiento del circulante, se aprecia que el mantener una política conservadora traerá beneficios a la rentabilidad en aquellos periodos caracterizados por las restricciones de crédito.

El valor añadido de esta investigación se encuentra estrechamente vinculado tanto con la variable de rentabilidad examinada en este estudio como con la gestión del capital circulante en las organizaciones. Se evidencia la necesidad imperante de establecer y gestionar de manera efectiva las políticas de inversión para los activos corrientes y el financiamiento del capital circulante, con el objetivo de alcanzar niveles óptimos de rentabilidad.

Vera et al. (2020) realizaron un estudio con el fin de analizar la influencia del capital de trabajo en la rentabilidad de una industria del sector manufactura de alimentos en Ecuador, para ello emplearon un enfoque mixto que consistió en el empleo de instrumentos como la entrevista aplicada al gerente general y contador de la empresa, la ficha de observación que permitió recolectar información relacionada a la gestión del capital y la rentabilidad, y la encuesta aplicada a una muestra de 305 personas conformada por trabajadores de la empresa, proveedores y clientes. Los resultados muestran, que la empresa posee deficiencias en la administración de su activo y pasivo a corto plazo, lo cual ha afectado su nivel de liquidez, siendo siempre negativa, y el poder determinar la inversión del capital de trabajo, ya que, al poseer deficiencias en el periodo de conversión del efectivo, en la gestión del inventario y las cuentas por cobrar, afectaría en corto plazo las ventas y repercutiría de forma negativa en la rentabilidad.

El estudio propuesto proporciona una oportunidad para examinar en detalle la influencia de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa bajo análisis, lo que se relaciona directamente con las variables en estudio. Al profundizar en este tema, se destacará la relevancia de un manejo eficiente de las cuentas de activo y pasivo corriente. En particular, se puso énfasis en cómo un equilibrio adecuado entre los activos y pasivos circulantes puede asegurar la disponibilidad de suficiente liquidez sin comprometer las ventas de la organización y, en última instancia, su rentabilidad. Al comprender la relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa, se podrán identificar prácticas óptimas para maximizar el rendimiento financiero. Esto implica la implementación de estrategias inteligentes para controlar los niveles de inventario, administrar de manera efectiva las cuentas por cobrar y pagar, y optimizar el uso de los recursos financieros disponibles.

El resultado de esta investigación permitirá a la empresa en estudio mejorar su capacidad para tomar decisiones financieras fundamentadas y orientadas a maximizar su rentabilidad. Además, los hallazgos y recomendaciones obtenidos podrán ser aplicables en otros contextos empresariales, brindando un marco valioso para mejorar la gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad en general.

Rincón (2019) estudió organizaciones en Colombia que reportaron a la Superintendencia de Empresas entre 2012 y 2015 para ver qué técnica de gestión de capital de trabajo estaba más asociada con una buena rentabilidad. Se utilizó un enfoque descriptivo y se implementó un diseño de estudio no experimental. Esto se logró mediante el análisis de los estados financieros de 5110 empresas colombianas en diversas industrias para identificar seis técnicas distintas de gestión de capital de trabajo. El ciclo de conversión de efectivo (CCE) se modeló contra la rentabilidad a nivel de segmento de las empresas para determinar su impacto en esta última. Los hallazgos revelaron variaciones específicas del segmento en las asociaciones del CCE con la rentabilidad. Finalmente, el modelo reveló los umbrales del CCE en las que varias categorías de mercado tuvieron sus mayores rendimientos de inversión. Por lo tanto, la investigación contribuye a nuestra comprensión del vínculo entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad corporativa en Colombia. Los gerentes y tomadores de decisiones que desean aumentar la rentabilidad de su empresa a través de una mejor gestión del capital de trabajo pueden encontrarlo extremadamente útil.

La investigación proporciona una contribución valiosa al presente estudio, al demostrar empíricamente la relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad corporativa en el contexto colombiano. Los resultados obtenidos son de gran relevancia para los gerentes y tomadores de decisiones que desean aumentar la rentabilidad de sus empresas a través de una mejor gestión del capital de trabajo.

Ademola y Omolara (2023), en su investigación tuvieron el objetivo de examinar el efecto de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de África, para ello emplearon un análisis documental, la información se obtuvo de las bolsas de valores de los países africanos, seleccionando su población en un periodo de 2014 a 2019, se analizaron con el uso de estadísticas descriptivas para la comparación entre países. Los resultados determinaron que el periodo de cobro de las cuentas por cobrar tiene una relación positiva con la rentabilidad (coeficiente= 0.07 y p-valor =0.000), lo que implica que en la medida en que el período de las cuentas por cobrar aumenta también lo hace la rentabilidad, ya que mejoran las ventas; sin embargo, advierten los autores que la empresa no puede aumentar este período de manera indiscriminada, ya que debe considerar que necesita del efectivo para mantener sus operaciones. El período de las cuentas por pagar tuvo una relación positiva pero no significativa con la rentabilidad (coeficiente = 0.000169 y p-valor = 0.556), la duración del período de las cuentas por pagar no tiene una influencia significativa en la rentabilidad. Esto sugiere que a medida que se extiende el plazo de pago, la rentabilidad también tiende a aumentar de manera no significativa, sin embargo, no es recomendable retrasar los pagos en exceso para evitar posibles problemas de suministro por parte del proveedor. El manejo de inventarios, medido a través del indicador costo de ventas/Inventario, que mide la rotación del inventario en almacén, tuvo una relación positiva más no significativa con la rentabilidad (coeficiente = 0.0000949 y p-valor=0.5556), lo que implica la importancia de utilizar los recursos de manera eficiente para mejorar la rentabilidad. Por otro lado, el ciclo de conversión de efectivo muestra una relación positiva y significativa con la rentabilidad financiera (coeficiente = 1.7536 y p-valor = 0.000), lo que resalta la necesidad de una gestión efectiva de los flujos de efectivo para impulsar la rentabilidad.

El aporte de la investigación realizada destaca la importancia de analizar y comprender las variables claves relacionadas a la investigación en estudio, como la gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad de las empresas. Al enfocarse en los componentes de la política de capital de trabajo, el estudio proporciona una visión más detallada sobre cómo estas decisiones estratégicas pueden influir en la supervivencia y el éxito financiero de una empresa., enfatizando su impacto en la rentabilidad. Esto brinda a los gerentes y tomadores de decisiones una base sólida para tomar decisiones informadas y estratégicas en relación con la gestión del capital de trabajo.

Duque et al. (2019), llevaron a cabo una investigación con la finalidad de demostrar cómo una administración eficiente del capital de trabajo influye en la rentabilidad de las empresas pertenecientes al sector textil de Ecuador, para ello realizaron un análisis documental a partir de datos de panel del periodo 2014 al 2017 de 425 empresas pertenecientes al sector en estudio. Los resultados muestran que las micro y pequeñas empresas emplean de forma eficiente el capital de trabajo para producir altos márgenes de ventas, así mismo, se demostró la relación positiva entre la administración del capital de trabajo y el ROA, evidenciándose que una gestión efectiva del capital de trabajo tiene un impacto positivo en la generación de niveles elevados de rentabilidad.

El estudio realizado aporta una valiosa contribución al campo de investigación al enfocarse en las variables en estudio, evidenciando que una gestión eficiente del capital de trabajo tiene un impacto significativo en los índices de rentabilidad financiera y económica de una organización. La investigación concluye que el manejo eficiente del capital de trabajo, específicamente de los activos y pasivos corrientes, tiene un impacto positivo en los índices de rentabilidad financiera y económica de una

organización. Estos hallazgos respaldan la importancia de implementar prácticas efectivas de gestión del capital de trabajo para lograr una mayor rentabilidad y sostenibilidad en el largo plazo.

Korent y Orsag (2023) desarrollaron una investigación con la finalidad de detectar el impacto de la gestión de capital de trabajo en la rentabilidad de las firmas croatas que pertenezcan al rubro manufacturero, para ello emplearon el análisis documental del periodo 2008 al 2015, mediante fuentes de datos de las agencias financieras croatas de estadística, la población estuvo conformada por 19 mil empresas. Los resultados comprobaron el impacto significativo que tiene la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas manufactureras, asimismo demuestran la existencia de una dependencia y una tendencia a la baja, marcada por los rendimientos marginales crecientes de la rentabilidad con la extensión de los ciclos del capital de trabajo. Esto último indica que una estrategia más agresiva aumenta significativamente la rentabilidad de las empresas a un ritmo creciente.

El estudio realizado presenta una evaluación detallada sobre el impacto de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas, lo cual está directamente relacionado con las variables que serán utilizadas en la presente investigación. El estudio subraya la importancia de que los gerentes de las empresas se enfoquen en acortar los ciclos de capital de trabajo como una estrategia para aumentar la rentabilidad. Al reducir el tiempo entre la inversión y la generación de ingresos, las empresas pueden mejorar la eficiencia operativa y financiera, lo que a su vez impacta positivamente en la rentabilidad global de la organización.

Flores et al. (2019) llevaron a cabo un estudio con el propósito de realizar una identificación de los factores de mayor relevancia asociados a la administración del capital circulante que inciden en la rentabilidad de las MYPES del sector de la

confección en el Ecuador, para ello se empleó un estudio cuantitativo descriptivo, no experimental, asimismo un análisis de los estados financieros de 18 empresas del referido sector. Los resultados del análisis ponen en manifiesto una incidencia inversa entre los indicadores relacionados con el periodo promedio de cobro, los días de inventario, días de pago y liquidez con la rentabilidad. Esto evidencia que se puede crear valor reduciendo la cantidad de días promedio del ciclo de conversión de efectivo.

El estudio hace un análisis de la administración del capital circulante y la rentabilidad, siendo variables con similitud a las de la presente investigación, permitiendo identificar que un manejo adecuado de los días promedios del capital circulante de una empresa permitirá garantizar niveles de liquidez eficientes y por ende una rentabilidad en niveles satisfactorios.

1.1.2. Antecedentes Nacionales

Díaz (2022) realizó una investigación con la finalidad de evidenciar cual es la influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de una empresa cafetera ubicada en la región Amazonas para periodo 2016-2020, para lo cual se realizó un estudio descriptivo – correlacional de diseño no experimental, a partir del análisis de los estados financieros de la empresa en estudio. Los resultados evidenciaron que, la administración del capital de trabajo influye de forma positiva y moderada en el ROE de la empresa ($r= 0.689$; $p= 0-02$ y $t_c= -1.01 < t_t=2.35$), así mismo, la administración del capital de trabajo influye de forma positiva muy baja en el ROA de la empresa ($r= 0.096$; $p= 0-03$ y $t_c= -1.17 < t_t=2.35$), ya que al no contar con una política de conservar un buen nivel de endeudamiento, que admita confrontar los gastos en intereses, impacta negativamente a la rentabilidad de la empresa.

El estudio realizado proporciona una valiosa contribución al campo de investigación al enfocarse en las variables clave en la presente investigación, relacionadas con la gestión eficiente del capital de trabajo. En particular, destaca la importancia de manejar de manera eficiente el efectivo, los inventarios, la política de cuentas por cobrar, el financiamiento adecuado y el endeudamiento racional, al optimizar estos componentes, las empresas pueden mejorar su posición financiera, fortalecer su rentabilidad y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

Flores (2018) en esta investigación estudió los efectos de diversas técnicas de financiamiento en el resultado final de las empresas de servicios de transporte de carga en la provincia de Huancayo. Este estudio emplea una metodología científica sintética, inductiva y deductiva, utilizando un enfoque descriptivo. El instrumento utilizado fue la encuesta, y los resultados fueron tabulados y analizados. Un total de 42 proveedores de servicios fueron incluidos en el estudio. Según los datos, los proveedores de servicios de transporte de carga en la provincia de Huancayo no tienen ni la cultura financiera ni la liquidez para satisfacer sus responsabilidades, y también tienen pocos activos inmovilizados. Por lo tanto, se deduce que el mejor método para aumentar la rentabilidad de una empresa es buscar la financiación necesaria, ya sea a través del dinero de los socios, el arrendamiento financiero, un préstamo bancario o líneas de crédito. Por lo tanto, se recomienda a las empresas de transporte de carga en la provincia de Huancayo a implementar procedimientos financieros eficientes y efectivos para maximizar las ganancias.

La investigación aporta a la variable rentabilidad, debido a que para lograr un incremento en la rentabilidad de una empresa, resulta fundamental explorar y aprovechar distintas opciones de financiamiento. Ya sea mediante la inversión de los socios, el arrendamiento financiero, los préstamos bancarios o las líneas de crédito, la

obtención de los recursos necesarios, brinda la posibilidad de impulsar el crecimiento y asegurar una mayor rentabilidad a largo plazo. No obstante, es crucial evaluar minuciosamente cada alternativa, considerando su viabilidad y su impacto en la rentabilidad global de la empresa.

Vicente et al. (2020) con su investigación tuvieron el propósito de avanzar en el conocimiento y teoría de la gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad. Para alcanzar este objetivo, llevaron a cabo un estudio cuantitativo correlacional de alcance limitado utilizando datos de 42 empresas manufactureras. Estas empresas fueron seleccionadas por medio del análisis documental de sus estados financieros anuales desde el año 2009 hasta el 2018. Los resultados de la investigación demostraron una correlación negativa entre el período de cobranza y la rentabilidad, mientras que se encontró una relación positiva entre la rentabilidad y el tiempo medio de pago. Por lo tanto, se concluyó que optimizar la eficacia y eficiencia de la gestión del capital de trabajo dentro de la organización podría aumentar la competitividad de la compañía. Estos hallazgos son significativos para empresas que buscan mejorar su rentabilidad, especialmente en la industria manufacturera, a través de una mejor gestión de su capital de trabajo.

El antecedente considerado brinda una descripción detallada de las características del capital de trabajo o circulante, el cual se considera un elemento esencial para el financiamiento a corto plazo de una organización. Los autores destacan la importancia de evaluar la existencia de capital de trabajo desde el inicio de las actividades productivas de la empresa, con el fin de poder cumplir con las obligaciones que tiene con sus acreedores. De esta manera, se establece que es fundamental que la organización cuente con una cantidad suficiente de capital de trabajo para poder hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo. Con base en esto, se puede afirmar

que el antecedente mencionado proporciona una perspectiva valiosa sobre la gestión del capital de trabajo y su importancia en el éxito financiero de una empresa.

Hernández et al. (2022) llevaron a cabo un estudio con el objetivo de saber cuál es la influencia del moderno paradigma del capital de trabajo empresarial sobre el desarrollo de la economía en el Perú, para ello se realizó una revisión documental y una encuesta a una población de 370 personas encargadas de organizaciones de los rubros de calzado, metalmecánica, muebles, plásticos y confecciones. Los resultados evidenciaron que, existe una influencia estadística razonable del moderno paradigma del capital de trabajo sobre el desarrollo económico del Perú al promover mayor productividad, producción y consumo (Correlación del 96.33%, un nivel de significancia de 0.000 y una regresión lineal de 92.79%).

El presente estudio realiza un análisis exhaustivo sobre la relevancia que el capital de trabajo tiene en las organizaciones peruanas en la actualidad. Enfatiza la necesidad de una administración eficiente tanto de los activos como de los pasivos corrientes, con el fin de asegurar niveles óptimos de liquidez y rentabilidad, este estudio señala la importancia vital que tiene la administración eficiente del capital de trabajo en las organizaciones peruanas. Proporciona una sólida base teórica y práctica para comprender la relevancia de una gestión adecuada de los activos y pasivos corrientes, tanto para contar con niveles efectivos de liquidez como para asegurar una rentabilidad sostenible en el tiempo.

Jara y Uchuypoma (2021) realizaron una investigación con el propósito de llevar a cabo un análisis de la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de las compañías pertenecientes al sector agroindustrial en Lima, durante el periodo 2017 – 2020, para ello se basaron en una investigación descriptiva – comparativa y de diseño no experimental, a partir del análisis documental de los estados financieros de 4 empresas representantes del

sector en estudio. Los resultados muestran que el sector posee cifras en positivo del capital de trabajo neto y del capital de trabajo operativo, lo que les permite cumplir con sus deudas y compromisos en el corto plazo, en cuanto al capital financiero se evidencian cifras en negativo, lo que señala que estas empresas no disponen de un capital propio suficiente para el desarrollo de inversiones; en cuanto a la rentabilidad, las empresas muestran niveles de rentabilidad positivos, por lo que se infiere que el buen manejo del capital de trabajo incide favorablemente en la rentabilidad de las empresas del sector agroindustrial.

La investigación realizada tiene una estrecha relación con las variables que se están analizando, lo que evidencia la relevancia fundamental de una gestión eficiente del capital de trabajo en la búsqueda de niveles óptimos de rentabilidad. El estudio contribuye significativamente al destacar la importancia estratégica de una adecuada administración de los recursos financieros de la empresa. Esto destaca la necesidad de implementar prácticas de gestión efectivas, que permitan a las organizaciones optimizar sus recursos financieros y lograr resultados financieros favorables en un entorno empresarial cada vez más competitivo y desafiante.

Quispe y Saavedra (2021) desarrollaron un estudio con la finalidad de conocer de qué manera la gestión del capital corriente se relaciona con el rendimiento económico de una empresa en Santiago de Surco, para ello se basaron en un estudio correlacional y de diseño no experimental empleando un cuestionario para recabar los datos el cual se aplicó a una muestra de 20 trabajadores de la empresa en estudio. Los resultados señalan que entre la gestión del capital corriente y el rendimiento económico existe una relación directa ($Rho = 0.775$; $p = 0,000$).

El estudio realizado posibilita la evaluación de la eficacia de una gestión adecuada del capital de trabajo corriente o del capital de trabajo neto. Este último se

refiere a la utilización de los activos corrientes de la empresa para cumplir con las obligaciones contraídas en el corto plazo. Asimismo, se analiza cómo esta gestión influye en el rendimiento económico de la organización y en el desempeño financiero de las inversiones realizadas, el objetivo es comprender cómo la utilización eficiente de los activos corrientes puede influir en el desempeño financiero y en la rentabilidad de las inversiones realizadas.

1.2. Descripción situacional sector restaurantes

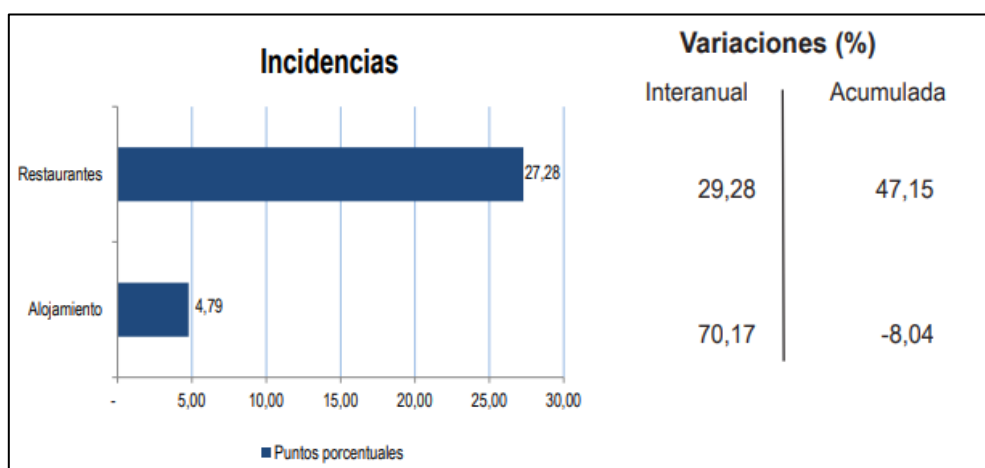
En el contexto económico del país, el sector de restaurantes ha desempeñado un papel importante en la contribución al Producto Bruto Interno (PBI). En el año 2019, este sector representó el 3.2% del PBI general, aportando S/ 17,634 millones y mostrando un crecimiento anual promedio del 5.5%, superando en 1.4 puntos porcentuales al PBI nacional (Sociedad de Comercio Exterior del Perú [COMEX Perú], 2021). Sin embargo, debido a las restricciones implementadas para contener la propagación del COVID-19, se produjo el cierre del 50% de restaurantes, disminuyendo la actividad económica que desempeña este sector, reportando una reducción S/ 8,775 millones en el PBI para el año 2020, lo que implicó un retroceso del 25.85% en relación al año anterior, en la mayoría de los rubros de expendio de bebidas y comidas (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2021).

Ante esta situación, muchos restaurantes tuvieron que adaptar sus modelos de negocio a la llamada "nueva normalidad" con el objetivo de aumentar sus ventas y recuperarse de la crisis sanitaria (Hass et al., 2020). Se produjeron cambios en los hábitos de consumo, lo que llevó a la modificación de las estrategias para llegar al consumidor. Se hizo un mayor uso de las redes sociales y se implementó el servicio de entrega a domicilio (delivery), lo que ayudó a impulsar este subsector (COMEX Perú, 2022). Lo anterior permitió la recuperación progresiva de este subsector económico,

teniendo una variación de 32.07% en diciembre del año 2021, en comparación a diciembre del año anterior. Esto como consecuencia de un ascenso en el subsector restaurantes de 29.28% que sumó 27.28% al total y al aumento en el subsector alojamiento en 70.17% que colaboró con 4.79% en el total.

Figura 1

Incidencias, variaciones interanuales y acumuladas al mes de Diciembre 2021



Nota. La figura detalla la recuperación progresiva del subsector restaurantes en el año 2021, teniendo una variación de 29.28%, con respecto al mismo mes en el año 2020. De “Producción nacional diciembre 2021” por INEI, 2022 (<https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-produccion-nacional-dic-2021.pdf>).

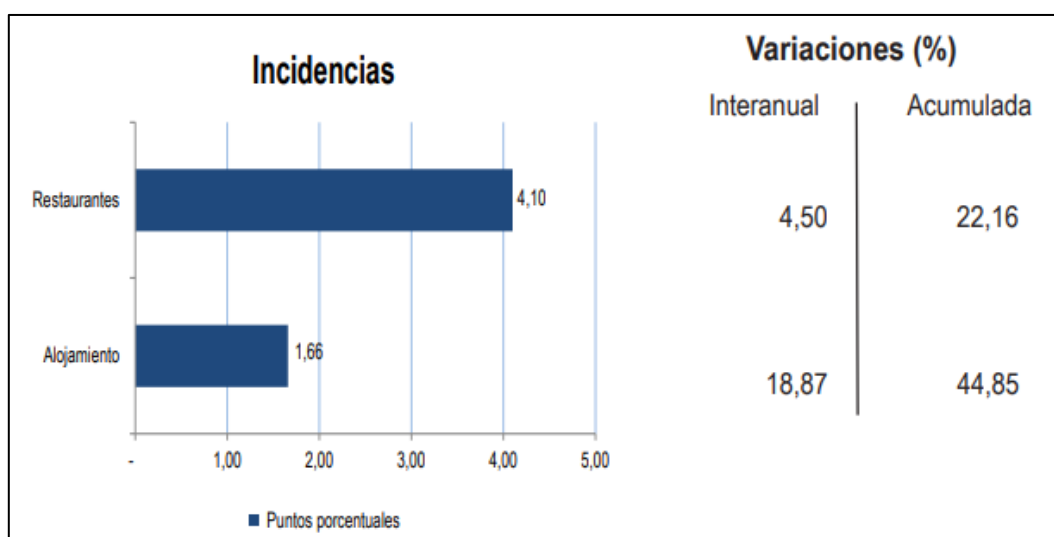
Tal contexto, se debió a la reactivación de las actividades ejecutadas en las cadenas de comidas rápidas, pollerías, cevicherías, restaurantes turísticos, chifas, carnes y parrillas y café restaurant, que implicó la ampliación del horario de atención, aforo sin límite, ampliación en la cobertura del delivery, y mejoras en la calidad del servicio y el marketing por medio del empleo de las redes sociales (INEI, 2022).

Para el cierre del año 2022, el PBI fue positivo, logrando un incremento en un 4.50% respecto al año 2021, como se puede observar en las variaciones porcentuales

interanual de la figura 2; dicho fenómeno fue atribuido a las actividades realizadas en las cadenas de comidas rápidas, pollerías, cevicherías, restaurantes, chifas, carnes y parrillas y café restaurantes (INEI, 2023). Se observa en la figura 2, que, para el mes de diciembre del año 2022, la variación interanual (mes de diciembre 2022 – mes de diciembre 2021) del índice de la producción de alojamiento y restaurantes fue de 5.76%, en diciembre del 2022 debido al aumento del subsector restaurantes en 4.50% que sumó 4.10% al total y al incremento del subsector alojamiento en 18.87% que incidió en forma positiva en 1.66% en el total.

Figura 2

Incidencias, variaciones interanuales y acumuladas al mes de Diciembre 2022



Nota. La figura detalla las incidencias y las variaciones porcentuales interanuales del año 2022 con respecto al año 2021, y las variaciones acumuladas durante el año 2022 para los subsectores restaurantes y alojamiento. De “Informe técnico: Producción nacional diciembre 2022”, por INEI, 2023

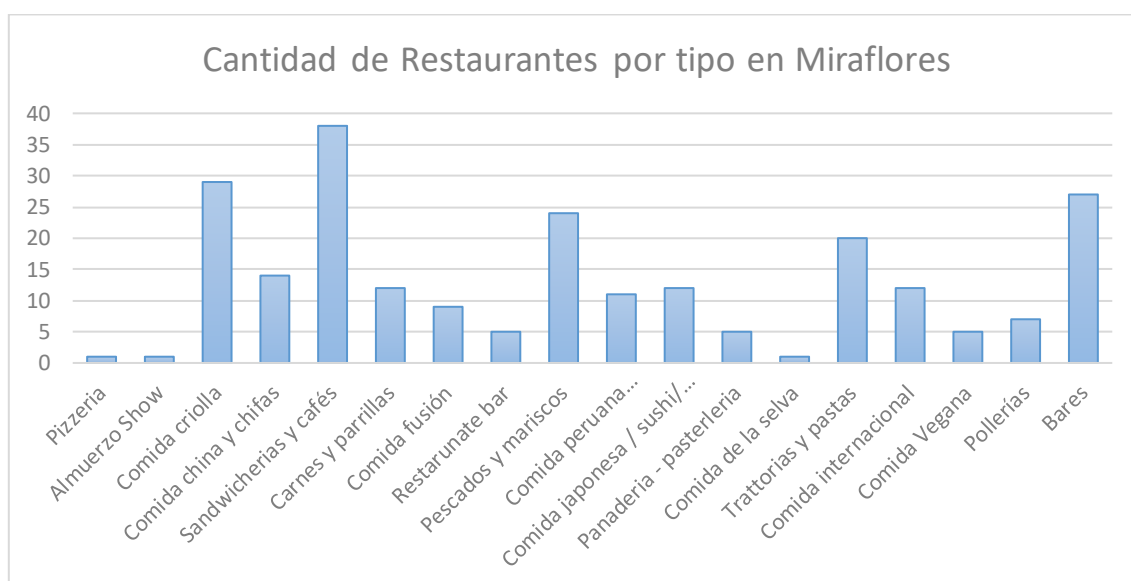
(<https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-produccion-nacional-dic-2022.pdf>).

En cuanto al sector de restaurantes en el distrito de Miraflores, según la Gerencia de Cultura y Turismo de la Municipalidad del mismo, para el año 2020 se

contaba con un total de 233 establecimientos del rubro, de los cuales 98% no contaban con ninguna categorización. Entre los tipos de restaurantes, destacan las sandwicheras y cafés, la comida criolla, pescados y mariscos y trattorias y pastas (Municipalidad de Miraflores, 2020), como se puede observar en la figura 3.

Figura 3

Restaurantes en el distrito de Miraflores



Nota. Explicación de los tipos de restaurantes globalizados en categorizados y no categorizados, pertenecientes al distrito de Miraflores, a partir de base de datos “Prestadores de Servicios Turísticos para la Gerencia de Cultura y turismo”, por Municipalidad de Miraflores, 2020 (https://www.miraflores.gob.pe/wpcontent/uploads/2020/10/PDTL-MIRAFLORES_web.pdf).

Además, se puede destacar las cuatro rutas gastronómicas populares que se encuentran establecidas en el distrito de Miraflores, conocidas como: Corredor la Mar con 16 restaurantes, corredor Dos de Mayo con 7 restaurantes, corredor Reducto con 10

restaurantes y corredor La Paz con 9 nueve restaurantes (Municipalidad de Miraflores, 2020).

1.3. Base teórica – variable independiente: Gestión del capital de trabajo

1.3.1. Capital de trabajo

Es un concepto crucial en la gestión financiera de una empresa, según lo descrito por Ross et al. (2012), se refiere al excedente de activos circulantes sobre pasivos circulantes y representa los recursos financieros necesarios para respaldar las operaciones diarias y cumplir con las obligaciones a corto plazo, como pueden ser el pago de proveedores, salarios, servicios públicos, entre otras (Özkaya & Yasar, 2023). Así mismo, es esencial para mantener la liquidez y la estabilidad financiera de la empresa (Hamid et al., 2017). También ayuda a evitar problemas de liquidez que podrían llevar a la insolvencia y afectar negativamente la continuidad del negocio (García et al., 2017; Louw et al., 2022).

De acuerdo con Córdova y Alberto (2018), el capital de trabajo está compuesto principalmente por los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, entre otros, menos los pasivos circulantes, que incluyen cuentas por pagar, deudas a corto plazo y otras obligaciones a corto plazo. En cuanto a su financiación, esta puede provenir de diversas fuentes, una de ellas es el financiamiento con deudas a largo plazo, en el cual una parte del capital de trabajo puede estar respaldada por préstamos o créditos que la empresa ha obtenido a largo plazo y que se utilizan para financiar las necesidades operativas a corto plazo.

1.3.2. Importancia del capital de trabajo

Desde el punto de vista financiero, Hatane et al. (2023) destacan que el capital de trabajo se considera como un margen de seguridad para las organizaciones, el cual se considera esencial para financiar las actividades relacionadas con el giro del negocio, pues, sin un adecuado capital de trabajo, una empresa puede enfrentar dificultades para llevar a cabo sus operaciones de manera normal o para expandirse y aumentar su valor. El capital de trabajo actúa como una reserva de recursos financieros que permite a la empresa hacer frente a situaciones imprevistas, como fluctuaciones en la demanda, retrasos en los pagos de los clientes o aumentos inesperados en los costos.

Desde la perspectiva de los inventarios y la producción, Sawarni et al. (2023), explica que la gestión del capital de trabajo está estrechamente vinculada con varias actividades esenciales, como la adquisición o producción de bienes. La adquisición o producción de bienes se refiere a la obtención de los recursos necesarios para la operación de la empresa, ya sea mediante la compra de materias primas, productos terminados o la producción interna de bienes. El manejo adecuado del capital de trabajo implica mantener un equilibrio óptimo entre los niveles de inventario y la demanda, evitando tanto la escasez como el exceso de inventario, lo que puede afectar negativamente la rentabilidad.

Desde la óptica estratégica como marketing Sawarni et al. (2023), señala que la generación de ingresos es uno de los objetivos principales de cualquier empresa, allí radica el rol esencial que desempeña el capital de trabajo, ya que una adecuada gestión permite a la empresa tener los recursos necesarios para desarrollar estrategias de ventas y marketing, así como para cumplir con los pedidos de los clientes de manera oportuna. Además, puede ayudar a optimizar las políticas de precios y descuentos, maximizando así los ingresos y la rentabilidad.

De acuerdo con Louw et al. (2022), una escasez de capital de trabajo puede generar problemas de liquidez y afectar la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos. En el mismo contexto Gitman y Zutter (2016), mencionan que uno de los objetivos de la gestión del capital de trabajo es encontrar un equilibrio entre la rentabilidad y el valor de la empresa, lo cual implica la toma de decisiones estratégicas para optimizar el rendimiento de los activos corrientes, minimizar riesgos y cumplir las obligaciones financieras.

El uso de deudas a largo plazo como fuente de financiamiento para el capital de trabajo puede ser beneficioso, ya que permite a la empresa tener suficiente liquidez para mantener sus operaciones diarias sin tener que depender únicamente de los ingresos generados. Sin embargo, también implica el pago de intereses y la devolución del capital prestado en un plazo determinado. Es importante que la empresa gestione de manera efectiva su capital de trabajo, ya que un exceso o una escasez de fondos pueden tener impactos negativos en su liquidez y estabilidad financiera (Córdova & Alberto, 2018).

1.3.3. Gestión del capital de trabajo

Según Espinoza (2007) las políticas de capital de trabajo son fundamentales para la gestión financiera de una empresa, ya que influyen en su liquidez, eficiencia operativa y rentabilidad. Los directivos financieros deben tomar decisiones estratégicas sobre los niveles de activos y pasivos circulantes que se fijan para garantizar el flujo de efectivo adecuado y el cumplimiento de las obligaciones financieras.

Al establecer políticas de capital de trabajo sólidas, los directivos buscan encontrar el equilibrio óptimo entre los activos corrientes, como el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios, y los pasivos corrientes, como las cuentas por pagar. Una gestión eficiente del capital de trabajo permite maximizar la rentabilidad al reducir los

costos asociados con el financiamiento de activos circulantes y minimizar los riesgos de falta de liquidez.

Las empresas establecen políticas de capital de trabajo con el fin de fijar niveles meta para cada componente de los activos corrientes y determinar su forma de financiamiento. Estas políticas son necesarias para asegurar la liquidez de la empresa y mejorar los resultados financieros a través de decisiones estratégicas. Es fundamental que las empresas desarrollen políticas que les permitan mantener un equilibrio adecuado entre sus activos corrientes y sus fuentes de financiamiento. Esto implica establecer límites y metas para el efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar, entre otros componentes del capital de trabajo (Córdova, 2012).

Lo anterior, permite afirmar que, al establecerse políticas de capital de trabajo sólidas, las empresas pueden asegurar una adecuada gestión de la liquidez y minimizar los riesgos asociados con la falta de fondos para operaciones diarias, considerando que una inadecuada liquidez, así como deficiencias en las operaciones diarias, puede impactar la rentabilidad, como se mencionó anteriormente, según diversos autores. Estas políticas también permiten tomar decisiones financieras informadas, como la optimización de plazos de pago y cobro, la gestión eficiente de inventarios y la búsqueda de fuentes de financiamiento adecuadas.

1.3.4. La gestión del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad

Una gestión eficiente del capital de trabajo se vincula a la implementación de políticas adecuadas, lo cual resultará en una mejora de los indicadores en línea con las necesidades del negocio (Córdova, 2012), siendo éstas:

- Política relajada, al asegurar niveles elevados de activos circulantes, la empresa se prepara para posibles contingencias al mantener cantidades considerablemente altas de efectivo e inventarios. Esto se logra a través

de una política de crédito más liberal, lo que a su vez resulta en un mayor volumen de cuentas por cobrar. Aunque esta política puede aumentar la liquidez y reducir el riesgo de insolvencia, también puede resultar en una menor rentabilidad para la empresa.

- Política intermedia, se trata de un enfoque intermedio entre la política restrictiva y la política relajada, que busca equilibrar los niveles de riesgo y rentabilidad. En este enfoque, se mantienen niveles más bajos de activos circulantes, como efectivo, inventario y cuentas por cobrar.
- Política restringida, esta política establece límites mínimos en los activos circulantes, lo que resulta en un aumento del riesgo de insolvencia y, como resultado, afecta la rentabilidad de la empresa, una política restringida que establece límites mínimos en los activos circulantes puede aumentar el riesgo de insolvencia de la empresa, dar lugar a costos financieros adicionales, limitar la inversión y el crecimiento, y tener un impacto negativo en las relaciones comerciales. Todos estos factores pueden afectar la rentabilidad de la empresa de manera significativa, lo que hace que esta política sea arriesgada en términos de gestión financiera.

1.3.5. Dimensiones de la gestión del capital de trabajo

Diferentes autores coinciden en que la gestión eficiente del capital de trabajo de una empresa se soporta en la administración de cuatro factores claves, los cuales serán considerados como las dimensiones de la variable gestión del capital de trabajo, siendo estas las siguientes:

Administración de efectivo.

El propósito de la gestión de efectivo es mantener la inversión en niveles mínimos sin comprometer la eficacia y eficiencia de los procesos empresariales. Esto se logra al buscar acortar el periodo de cobro y alargar el periodo de pago (Ross et al., 2012). En cuanto al efectivo, este se refiere a la cantidad de dinero disponible en una empresa, incluyendo los fondos depositados en cuentas bancarias, y puede utilizarse en cualquier momento para llevar a cabo transacciones. Según Gallagher y Andrew (2001), el efectivo se considera como la "grasa" que lubrica el funcionamiento de la empresa. Por esta razón, es crucial gestionar y administrar adecuadamente el efectivo dentro de la organización.

Según Ceballos (2015), existen técnicas para la administración del efectivo que incluyen agilizar las cobranzas y retrasar los pagos. La agilización de cobranzas, también conocida como flotación de la cobranza busca reducir el periodo promedio de la cobranza, lo que permite facilitar la efectiva ejecución del ciclo de conversión de efectivo es posible mediante el manejo adecuado de las operaciones financieras. Asimismo, el aplazamiento en los pagos se relaciona con la extensión de los plazos de pago de la empresa, otorgándole un período más amplio para cumplir con sus compromisos financieros. Estas estrategias buscan optimizar la gestión del efectivo y potenciar el flujo de efectivo de la empresa, lo que a su vez contribuye a fortalecer su estabilidad financiera.

Según Coskun y Secunho (2021), se reconocen los elementos esenciales de la administración de efectivo que afectan el control financiero de los estados contables. Estos elementos provienen de las entidades encargadas de llevar a cabo proyecciones de flujos de efectivo, permitiéndoles emplear instrumentos financieros para invertir los excedentes de efectivo a corto plazo. Este enfoque tiene como objetivo maximizar el rendimiento de las reservas de efectivo disponibles.

De acuerdo a Pajuelo (2016), existen acciones y actividades destinadas a crear un flujo de efectivo adecuado, tanto directa como indirectamente, que permita cubrir las actividades operativas y promover el crecimiento de la empresa. Del mismo modo, resulta crucial ser capaz de saldar las obligaciones a corto plazo y proporcionar a los accionistas un rendimiento que exceda sus expectativas. En síntesis, la rentabilidad de una empresa solo se materializará si logra generar ingresos suficientes para superar los gastos periódicos.

Según Navarro et al. (2018), la gestión del efectivo guarda una estrecha relación con el manejo del capital disponible en la empresa. El propósito es contar con una mayor liquidez y generar ingresos que superen los costos financieros. En este sentido, llevar a cabo una gestión efectiva del capital circulante resulta crucial, ya que esto determina la liquidez necesaria para mantenerse en el mercado. Aquellas empresas que gestionan eficientemente su capital circulante tienen la capacidad de convertir sus activos en efectivo de manera ágil y cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo de manera oportuna. Esto les brinda estabilidad financiera y les permite aprovechar oportunidades comerciales de manera más efectiva. La gestión efectiva del capital circulante es clave para garantizar una buena salud financiera y el éxito a largo plazo de la empresa.

Según Gallagher y Andrew (2001), al determinar el nivel mínimo de efectivo, es fundamental considerar tres criterios clave. En primer lugar, se debe evaluar la rapidez y eficiencia con la que la empresa puede obtener efectivo cuando lo necesita, asegurando así su liquidez. En segundo lugar, se debe tener en cuenta la precisión en la capacidad de pronosticar las necesidades de efectivo, lo que permitirá una gestión financiera más precisa. Por último, es esencial determinar la cantidad de dinero que se desea mantener de forma preventiva para enfrentar situaciones de emergencia. Estos criterios

desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones de la dirección de la empresa, ya que contribuyen a una operatividad y gestión eficientes, asegurando la estabilidad financiera y la capacidad de respuesta ante cualquier eventualidad.

Por otra parte, una de las estrategias aplicadas en la gestión del efectivo implica destinar el excedente de fondos a inversiones en valores negociables a corto plazo cuando no están siendo utilizados. De este modo, la empresa opta por invertir en el mercado de dinero, donde los valores negociables tienen un plazo de vencimiento inferior a un año. Las entidades financieras y las sociedades de inversión se contemplan como posibles opciones para canalizar el exceso de liquidez disponible (Ross et al., 2012).

Además, según Cueva y Rojas (2019), se presentan distintas técnicas de administración de efectivo. Las tres estrategias principales de gestión de tesorería son: retrasar los pagos de pasivos tanto como sea posible sin comprometer la solvencia, utilizar los inventarios lo más rápido posible y cobrar los créditos pendientes de manera ágil sin perder futuras ventas. Estas estrategias pueden aplicarse a las pequeñas y medianas empresas mediante un análisis del ciclo de efectivo o del ciclo de conversión de efectivo.

Ciclo de conversión de efectivo.

De acuerdo con Samper (2015), el ciclo de conversión del efectivo hace referencia al ciclo de explotación o período medio de maduración (PMM), donde una empresa es más efectiva y eficiente cuando tiene un PMM corto, es decir, tendrá mayores rotaciones o ciclos, en contraste, si su ciclo es bajo, el PMM será más alto, provocando que el volumen de su financiamiento y sus costos se incrementen.

Por su parte Jiménez et al. (2013), destacan la importancia del ciclo de efectivo dentro de la empresa, ya que un inadecuado manejo de este producirá iliquidez

provocando el incumplimiento de pago y obligaciones a corto plazo. Por tal motivo, el cálculo y gestión del ciclo de caja causa problemas y preocupación a la gerencia, ya que este impacta en la información concebida en los estados financieros.

Por otro lado, es importante que dentro de la gestión de activos corrientes se comprenda el ciclo de conversión del efectivo de una empresa, dado que este mide el tiempo que se necesita para que una inversión sea convertida en efectivo, como producto de las operaciones (Gitman & Zutter, 2016).

Administración de las cuentas por cobrar.

De acuerdo con Van Horne y Wachowicz (2003), las cuentas por cobrar comerciales se refieren a cantidades monetarias que los clientes adeudan a una empresa como resultado de haberles otorgado una línea de crédito para la compra de productos. Para Acosta (2013), una administración eficiente de las cuentas por cobrar se basa en que se realicen los cobros tomando en cuenta las fechas pactadas al momento de realizar una venta a crédito, requiriéndose llevar un registro adecuado de cada venta realizada a fin de ser clasificadas de acuerdo a la categoría del cumplimiento de pago, con ello se obtiene información fidedigna de aquellos clientes que se catalogan como morosos, debiendo ser observados y evaluados con el propósito de concluir el cobro a corto plazo y que este se convierta en liquidez.

La administración de las cuentas por cobrar abarca un abanico de tácticas y enfoques destinados a optimizar la obtención de pagos pendientes, reducir el riesgo de impagos y potenciar la solidez financiera y el rendimiento de la empresa (Ross et al., 2012).

La gestión de las cuentas por cobrar se fundamenta en la política implementada por una empresa para ofrecer crédito a sus clientes y en el control continuo de estas

cuentas. El proceso de establecimiento de una política de crédito implica tres etapas clave. En primer lugar, se establecen estándares de crédito, que consisten en los requisitos mínimos que la empresa exige para otorgar crédito a un cliente. En segundo lugar, se definen las condiciones de crédito, que son las condiciones de venta aplicables a los clientes que reciben crédito por parte de la empresa. Por último, se establece la política de cobranza, que comprende las políticas y los procedimientos para recuperar los pagos pendientes de los clientes. Estas etapas de la administración de las cuentas por cobrar son esenciales para garantizar un flujo de efectivo adecuado y un control efectivo sobre las cuentas por cobrar de la empresa (Gitman y Zutter, 2016).

Para evaluar el riesgo asociado a las ventas a crédito, las empresas disponen de diversas herramientas, como lo evidencian los cinco criterios conocidos como las "5C". Estos criterios, según Gitman y Zutter (2016), se definen de la siguiente manera:

- Las condiciones se refieren a las características y circunstancias específicas de la industria y del ámbito comercial que engloban la transacción económica.
- El capital, se refiere a analizar la relación de la deuda del solicitante con su capital patrimonial.
- Las características del solicitante se refieren a la comprensión y evaluación de los registros del solicitante en relación con el cumplimiento de compromisos financieros previos.
- El colateral se refiere al conjunto de activos que el solicitante tiene como garantía para respaldar el crédito que está solicitando. A mayor cantidad de activos disponibles, mayores son las probabilidades de que el prestamista recupere los fondos en caso de que el solicitante no cumpla con sus compromisos.

- La capacidad se refiere a la destreza del solicitante para cumplir con sus responsabilidades crediticias, evaluada mediante el análisis financiero de los flujos de efectivo disponibles para saldar la deuda.

Según Vela y Caro (2015), se dispone de varias herramientas tanto cualitativas como cuantitativas para llevar a cabo una evaluación adecuada del riesgo crediticio.

Dentro de las herramientas cuantitativas, se destacan las siguientes:

- El análisis del flujo de caja se utiliza para determinar la capacidad de pago del solicitante de crédito, analizando sus fuentes de ingresos y el destino de sus gastos. A través de la proyección del flujo de efectivo y teniendo en cuenta la estacionalidad, es posible determinar si el solicitante dispondrá de los recursos necesarios para cumplir con sus compromisos.

- La evaluación de proyectos tiene como objetivo determinar la evaluación de la factibilidad de los proyectos de inversión en la compañía que busca el financiamiento. Para llevar a cabo este análisis, se recurre a varias herramientas como el valor actual neto, la tasa interna de retorno, el período de recuperación del capital, el período de recuperación del capital descontado, la tasa de retorno promedio contable y el índice de beneficio-costos. Estas herramientas posibilitan el análisis detenido y la toma de decisiones fundamentadas acerca de la rentabilidad y viabilidad de los proyectos de inversión.

- El análisis de los estados financieros permite comprender las particularidades de la condición económica y financiera de una empresa. Esto se lleva a cabo cuando un analista de crédito evalúa la viabilidad de otorgar un crédito a un cliente, utilizando la información extraída del estado de situación financiera y el estado de resultados. Una vez recopilados estos datos, se aplican diversas técnicas de análisis, como el enfoque horizontal, vertical y los indicadores financieros, para obtener una

visión clara de la situación económica, así como el estado de situación financiera para comprender la situación financiera.

En contraste, las herramientas cualitativas involucran examinar el registro de crédito previo de la compañía que solicita el préstamo, las fuentes de información sobre antecedentes personales y comerciales, junto con los datos obtenidos de agencias de riesgo externas como Equifax o Experian, forman parte del proceso de evaluación. Además, se recurre a bases de datos del sector público, como aquellas proporcionadas por la SUNAT, el INEI o el Ministerio de Economía y Finanzas, para obtener información adicional sobre el solicitante, para obtener información adicional (Vela & Caro, 2015).

Según lo mencionado por Moreno y Lozada (2018), las cuentas por cobrar, en términos generales, constituyen el segundo activo más significativo de una compañía, y la forma en que se gestionan y manejan influye directamente en la rentabilidad y la liquidez empresarial. Los créditos representan la deuda que empresas o individuos tienen con la empresa, y los dos tipos principales, las cuentas por cobrar y los efectos, se corresponden con las cuentas por cobrar de los clientes. La venta a crédito presenta tanto beneficios como desventajas. Por un lado, la ventaja radica en que permite a la empresa generar ingresos y ganancias al vender a clientes que no pueden realizar pagos en efectivo de inmediato. Por otro lado, la desventaja implica que la empresa podría encontrarse en la situación de no poder recuperar los créditos de ciertos clientes, lo que resultaría en una pérdida.

Después de que la empresa ha concedido una venta a crédito, es importante analizar el plazo promedio de cobro, que corresponde al tiempo que los clientes demoran en efectuar los pagos correspondientes a las facturas a crédito. Esta medida, conocida como días deudores, guarda una estrecha relación con el concepto de

morosidad, ya que indica los días en los que los pagos se posponen más allá de la fecha previamente acordada de vencimiento (Zainudin & Regupathi, 2011).

De acuerdo con Villanueva (2017), El periodo medio de cobro refleja el tiempo que transcurre desde la venta a crédito hasta la recepción del pago. Además, señala la cantidad de días que la empresa demora en convertir las cuentas por cobrar en efectivo y proporciona el periodo promedio en el cual los clientes pueden saldar sus deudas. En última instancia, este intervalo facilita el análisis de las ventas a crédito de la empresa y la evaluación del rendimiento de su gestión de cobros.

En algunas situaciones, las compañías pueden decidir modificar sus estrategias de crédito con la finalidad de incrementar su rentabilidad y crear un mayor valor para sus accionistas (Gitman y Zutter, 2016). A continuación, se exhiben los resultados derivados de implementar un alza o una reducción en el periodo medio de cobro en la tabla 1 a continuación.

Tabla 1

Consecuencias derivadas de modificar el plazo promedio de cobro

Concepto	Aumento (+) Disminución (-)	Utilidades (+) Pérdidas (-)
Aumento del periodo promedio de crédito		
Ventas	+	+
Plazo promedio de cobros	+	-
Cuentas incobrables	+	-
Rotación de cuentas por cobrar a clientes	-	-
Disminución del periodo del crédito		
Ventas	-	-
Plazo promedio de cobros	-	+
Cuentas incobrables	-	+
Rotación de cuentas por cobrar a clientes	+	+

Nota. Información de las consecuencias derivadas de incrementar o disminuir el periodo medio de cobro. Adaptado de “Administración Financiera de Cuentas por Cobrar”, por Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, 2017.

Es importante destacar que teóricamente, una disminución en el plazo promedio de cobro tiene un efecto negativo en las ventas, lo cual puede llevar a pérdidas para la empresa. Debido a acortar el tiempo de cobro a los clientes puede hacer que las condiciones de pago resulten menos atractivas, lo que podría llevar a una disminución en las ventas y, si los costos no se reducen de manera correspondiente, a pérdidas financieras. Aunque esto mejora la liquidez, es necesario manejar con cuidado el impacto en las ventas y en las relaciones con los clientes. Por lo tanto, las empresas deben equilibrar la gestión del flujo de efectivo con la satisfacción del cliente y el mantenimiento de relaciones comerciales sólidas (Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, 2017).

Según Van Horne y Wachowicz (2010), las tácticas de recuperación de deudas adoptadas por una empresa son influenciadas por los métodos de cobro empleados. Además, se establece una conexión inversa entre el aumento de los gastos en estrategias de cobranza y la proporción de deudas incobrables, así como la disminución en el periodo medio de cobro. No obstante, esta relación no sigue necesariamente una progresión lineal, dado que los gastos iniciales dirigidos a los procedimientos de cobranza pueden tener un impacto mínimo en comparación con las pérdidas derivadas de deudas incobrables. Estos conceptos se resumen en la figura 4 que sigue.

Figura 4

La relación entre las pérdidas por deudas incobrables y los costos asociados con la recuperación de deudas es un aspecto que está vinculado



Nota. Información de las pérdidas derivadas de deudas incobrables y costos asociados con la recuperación de deudas. Adaptado de “Fundamentos de administración financiera”, por Van Horne y Wachowicz, 2010.

Adicionalmente, las tácticas de recuperación de deudas están íntimamente ligadas a las políticas de cobranza, dado que ambos aspectos son afectados por una variedad de factores. Entre estos factores se encuentran la calidad de las cuentas aceptadas, la duración promedio de los periodos de crédito, el porcentaje de descuentos ofrecidos a los clientes que eligen pagar en efectivo, la aplicación de términos temporales específicos y los costos de cobranza previamente mencionados (Van Horne & Wachowicz, 2010).

Una de las tácticas más habituales consiste en aplicar descuentos a aquellos clientes que realicen pagos en efectivo, ofreciendo así un estímulo para que abonen la cantidad acordada en un período determinado, lo que conlleva a una disminución del monto total. Sin embargo, al emplear esta estrategia, si bien se consigue reducir la

inversión requerida para gestionar las cuentas por cobrar, también se disminuye la ganancia por cada unidad vendida para la empresa (Gitman & Zutter, 2016).

De acuerdo con Gitman y Zutter, (2016) , cuando los departamentos de marketing y ventas solicitan a finanzas la extensión de los plazos de crédito, el área financiera procede a realizar una evaluación para determinar la viabilidad de dicha extensión. Durante este proceso, se toman en consideración diversos factores, como el costo de oportunidad de los fondos, el costo de los bienes vendidos, el costo de los préstamos y las implicaciones de retrasos en los pagos. Además, se debe tener presente el impacto potencial que una ampliación de los plazos de crédito podría tener en la rentabilidad de la empresa y en su capacidad para cumplir con las obligaciones financieras. En términos generales, el área financiera debe analizar detenidamente la solicitud de ampliar los plazos de crédito y tomar una decisión fundamentada que considere tanto los beneficios como los costos asociados a esta medida. Es relevante resaltar que un aumento en los plazos de crédito puede tener un efecto significativo en la gestión de inventario y en las relaciones con los proveedores, por lo que es esencial contar con un sistema de gestión de inventarios y proveedores que permita evaluar y controlar los riesgos vinculados a esta iniciativa.

La fase final en el establecimiento de una política de crédito implica tomar decisiones relacionadas con el cobro. El contenido de esta política puede variar desde no tomar ninguna acción si un cliente paga tarde (generalmente no es la mejor opción), enviar una carta amistosa solicitando el pago, aplicar intereses sobre los pagos que se retrasan más allá de un período específico, hasta amenazar con emprender acciones legales en el primer incumplimiento (Berk & DeMarzo, 2008).

Administración de inventarios

La administración de inventarios engloba una serie de técnicas y planes de acción empleados para lograr una gestión efectiva de los niveles de existencias, con el objetivo de garantizar un abastecimiento apropiado y armonioso que cumpla con la demanda, a la vez que se reducen al mínimo los gastos relacionados. En otras palabras, se trata de un enfoque estratégico que busca encontrar el equilibrio perfecto entre tener suficientes productos disponibles y evitar excesos innecesarios que generen costos adicionales (Ross et al., 2012).

El inventario se divide en las siguientes categorías: materias primas y suministros auxiliares, que son los insumos utilizados en la etapa inicial del proceso productivo; productos en proceso, que se refiere a la etapa intermedia de la producción y depende en gran medida del ciclo productivo; y productos terminados, que corresponden a la etapa final del proceso productivo, donde los productos están listos para ser vendidos (Van Horne & Wachowicz, 2010). El inventario está constituido por productos tangibles en posesión de la empresa y listos para la venta, siendo este su activo más significativo. En ciertas circunstancias, la empresa puede confiar en proveedores externos para abastecer total o parcialmente su inventario, lo que podría involucrar el recurso a importaciones. Desde un punto de vista operativo y contable, se analiza el proceso de importación desde la emisión de una orden de compra hasta la recepción del pedido (Portal, 2011).

Los inventarios forman parte de los activos corrientes de una empresa y desempeñan un papel fundamental en su funcionamiento. Por lo tanto, es importante establecer políticas de gestión de inventarios con el objetivo de reducir los costos asociados al mantenimiento de los mismos al mínimo. El objetivo es rotar el inventario tan rápido como sea posible sin perder ventas debido a la falta de existencias. De esto

se desprende que, si una empresa no logra encontrar niveles óptimos de inventario, esto afectará su rotación y, por ende, la gestión general de los inventarios de la empresa (Gitman & Zutter, 2016).

La administración del inventario permite a la empresa determinar la cantidad y el tipo adecuados de materiales, productos en proceso y productos terminados necesarios para satisfacer la demanda del cliente, ya sea regular o eventual, al tiempo que se minimizan los costos, el fin de gestionar el inventario es lograr una rotación lo más rápida posible sin perder ventas, al mismo tiempo que se busca reducir los costos asociados con el almacenamiento, manejo y rendimiento del inventario (Gaither & Frazier, 2000).

Toda empresa debe establecer límites financieros relacionados a sus inventarios, ya que de ello depende la reducción del requerimiento de caja de una empresa cuando estos rotan con celeridad, ya que cuanto mayor sea la rotación del inventario se requerirá menor inversión sobre este. Por lo tanto, cuando las organizaciones poseen altos niveles de inventario se inmovilizarían sus recursos financieros, los cuales se podrían destinar para otras actividades o fines; así mismo, tampoco es conveniente poseer bajos niveles de inventario ya que esto podría paralizar las actividades operativas de la empresa, pudiendo llegar a correr el riesgo de no lograr satisfacer las demandas dentro de los plazos establecidos (Morell, 2019).

Los costos asociados con la gestión del inventario se relacionan con los gastos de inventario o costos de ventas. Estos gastos pueden ser clasificados como parte de los desembolsos en el estado de resultados, dado que surgen de la actividad operativa fundamental de la empresa, que es la venta o promoción de sus productos. No obstante, es esencial que la gestión del inventario sea llevada a cabo mediante enfoques o tácticas

que posibiliten su evaluación a través de cuentas distintas, aun cuando estén conectadas a una cuenta administrativa principal (Portal, 2011).

Según Ross et al. (2012), en relación a los tipos de costos asociados a la administración de inventarios, se distinguen dos categorías principales: los desembolsos relacionados con el mantenimiento y los derivados de la escasez son consideraciones clave en la gestión del inventario. Los costos de mantenimiento abarcan los gastos asociados al almacenamiento y seguimiento de la mercancía en el área de almacenamiento, los pagos de seguros e impuestos, las pérdidas debidas a la obsolescencia o el robo de productos en inventario, así como el costo de oportunidad vinculado al capital invertido en el inventario. Estos costos representan aproximadamente entre el 40% y el 50% del total del inventario anual. Por otro lado, los costos de escasez resultan de la falta de inventario necesario para llevar a cabo las operaciones de manera inmediata e involucran gastos de reabastecimiento que se originan al realizar pedidos a proveedores o iniciar procesos productivos (Ross et al., 2012).

La gestión de inventarios en empresas dedicadas a la comercialización es considerada uno de los aspectos más importantes que los directivos deben desarrollar, ya que representa la función primordial de la empresa en este tipo de organizaciones. La supervisión de los inventarios guarda relación con la administración financiera de la empresa y demanda la colaboración de distintas áreas dentro de la organización, como finanzas, ventas, almacén, compras y contabilidad. Por lo tanto, el objetivo de una adecuada gestión de inventarios se centra en mantener un registro completo de los inventarios, teniendo en cuenta su ubicación física, costo y cantidad (Morell, 2019).

Asimismo, los registros de inventarios desempeñan un papel fundamental al proporcionar información a diferentes áreas de la empresa. El área de compras y ventas

se beneficia al tener datos precisos sobre las existencias disponibles. Las áreas de finanzas y contabilidad utilizan esta información para determinar el valor real de los inventarios. La auditoría fiscal y externa requiere registros verificables. Por su parte, el área de operaciones se apoya en estos registros con el objetivo de elevar la calidad del servicio, estructurar los niveles de inventario, mejorar la eficacia y eficiencia, y, en última instancia, perfeccionar la toma de decisiones (Morell, 2019).

Las operaciones dentro de una empresa están conectadas entre sí, indicando que el control del inventario juega un papel vital en la cadena de suministro de la organización y tiene un impacto final en la situación financiera. El inventario está sujeto a alteraciones continuas debido a factores tanto internos como externos de la empresa, lo que resalta la necesidad de una gestión sólida y constante (Padmanava, 2017).

Técnicas de gestión del inventario

De acuerdo con Durán (2012), hay diversas estrategias de administración de inventarios que las empresas pueden implementar, entre las cuales se incluyen el enfoque ABC, el modelo de cantidad económica de pedido, el punto de reorden, el método de planificación de requerimientos de materiales (MRP) y el sistema justo a tiempo (*Just in time* - JIT).

El Método ABC es una estrategia de categorización de inventarios que divide los productos en tres categorías: A, B y C. La categoría A incluye productos de alto valor pero poca cantidad, la B contiene productos de valor y cantidad intermedios, y la C agrupa productos de menor valor pero en grandes cantidades. Dado que no todos los productos en el almacén generan la misma rentabilidad o ingresos, no se deberían asignar recursos idénticos a todos ellos. A continuación, se indican los tipos de productos que deben incluirse en cada una de las categorías A, B y C (Durán, 2012).

En el sistema ABC, los artículos clasificados como categoría A son de vital importancia para la empresa, a pesar de que constituyen solo el 20% del inventario. Estos productos impulsan la mayor parte de la actividad en el almacén, representando aproximadamente el 80% de los ingresos de la empresa debido a su alta rotación. Debido a su prioridad, la empresa debe asignar recursos sustanciales para supervisar y controlar estos productos de manera más minuciosa y frecuente. Cualquier problema en la gestión de la Categoría A, como falta de existencias, puede generar pérdidas significativas para la empresa. Se aconseja ubicar los productos de Categoría A en áreas de fácil acceso cerca de la zona de expedición para agilizar la preparación de pedidos y organizar eficazmente el almacén. Además, estos productos pueden almacenarse en sistemas de almacenamiento que permitan un acceso rápido o en sistemas automatizados para optimizar los tiempos de carga y descarga de la mercancía (Montoya et al., 2021).

Los productos clasificados como Categoría B en el sistema ABC exhiben una importancia y rotación moderadas en el contexto empresarial, generalmente representando alrededor del 30% del inventario total del almacén y contribuyendo en términos generales con menos del 20% de los ingresos de la empresa. Dado su estatus intermedio entre las Categorías A y C, se aconseja una revisión periódica de su clasificación, considerando la posibilidad de que se reubiquen como Categoría A o C en el futuro. El control de inventario para estos productos debe realizarse de manera regular, aunque con una frecuencia menor que los productos de Categoría A, ya que estos últimos representan la mayor parte de la carga de trabajo en el almacén. En cuanto a su ubicación en la bodega, se sugiere que se almacenen en lugares accesibles y directos después de que se hayan designado y reservado las mejores ubicaciones para las referencias de Categoría A. Por lo general, los productos de Categoría B se

almacenan en niveles intermedios que ofrecen un acceso rápido, aunque no necesariamente directo a todas las unidades de carga (Montoya et al., 2021).

Siguiendo el principio de Pareto en el modelo ABC, las referencias clasificadas como C son numerosas en cantidad pero aportan ingresos limitados a la empresa. A pesar de constituir más del 50% de las referencias de productos, su contribución a los ingresos no supera el 5% del total. Debido a su escasa rotación en el almacén, ya que son menos demandadas, se debe minimizar la asignación de recursos a estas referencias. El control de inventario puede ser ocasional y emplear métodos sencillos para prevenir problemas de obsolescencia o caducidad. En cuanto a su ubicación en el almacén, se sitúan en áreas distantes de la zona de expedición, en niveles superiores o con acceso limitado. Resulta esencial llevar a cabo una evaluación exhaustiva de las referencias de Categoría C para determinar si justifica la inversión de recursos de la empresa en su almacenamiento y stock, considerando la posibilidad de que los costos vinculados a su conservación superen la rentabilidad derivada de su venta (Montoya et al., 2021).

El modelo de cantidad económica de pedido es una estrategia utilizada en la gestión de inventarios para encontrar el equilibrio entre los costos de hacer pedidos y los costos de mantener inventario. Busca determinar la cantidad más eficiente de productos que una empresa debe pedir en cada reposición, asegurando que se minimicen los costos totales de inventario (Durán, 2012).

La fórmula de la cantidad económica de pedido es la siguiente:

$$Q = \sqrt{2} \times D \times K \div G$$

Donde:

Q: Cantidad óptima para cada pedido.

K: Costo de cada pedido.

D: Demanda anual del producto o materia prima.

G: Costo de almacenamiento por unidad.

Para entender mejor esta fórmula, desglosamos cada uno de estos conceptos:

- $G=i*C$, donde i es la tasa de mantenimiento y C es el costo unitario del producto.
- K : es el costo de realizar un pedido, que puede incluir costos de procesamiento, envío y recepción.
- D : es la demanda anual del producto o materia prima, que se puede calcular a partir de los registros de ventas o de la producción.

La cantidad óptima para cada pedido (Q) es el punto en el que los costos de pedido y los costos de mantenimiento de inventario son iguales.

Entre los beneficios del modelo de cantidad económica de pedido podemos enumerar:

- Se trata de una fórmula fácil de implementar.
- Facilita la optimización de los gastos de la compañía.
- Contribuye a prevenir situaciones de exceso de inventario.

No obstante, también tiene algunas limitaciones:

- Está restringido debido a que supone que los costos de materias primas, la demanda empresarial y los costos de mantenimiento son conocidos y estables.
- No toma en cuenta posibles descuentos por volumen o tamaño del pedido.

Al no considerar este factor, se descarta la opción de aumentar la cantidad del pedido para aprovechar los descuentos por volumen.

Es importante tener en cuenta que la fórmula EOQ es una herramienta útil para evaluar las cantidades de pedido que realizas a tus proveedores. Encuentra y analiza las mayores diferencias entre tus costos de pedido y tus costos de mantenimiento de inventario para determinar la cantidad óptima de pedido (Gitman y Zutter, 2016).

El punto de reorden, también conocido como "point of reorder" en inglés, es un concepto crucial en la gestión de inventarios. Se refiere al nivel mínimo de existencias de un producto en inventario en el cual se debe realizar un pedido de reposición para evitar quedarse sin ese producto antes de que llegue un nuevo suministro. El punto de reorden se realiza considerando varios factores, como la demanda esperada, el tiempo de plomo (el tiempo desde la realización del pedido hasta la disponibilidad del producto) y el nivel de servicio deseado (Durán, 2012). A continuación, se explica cómo se hace para colocar la fórmula del punto de reorden:

La fórmula para calcular el punto de reorden es la siguiente:

$$\text{Punto de reorden} = (\text{Demanda diaria} \times \text{Tiempo de entrega}) + \text{Stock de seguridad}$$

Donde:

- Demanda diaria: Es la cantidad de unidades que se venden o se utilizan diariamente.
- Tiempo de entrega: Es el tiempo que transcurre desde que se realiza el pedido hasta que se recibe el producto.
- Stock de seguridad: Es la cantidad de inventario adicional que se mantiene para evitar quedarse sin stock en caso de que la demanda sea mayor a la esperada o el tiempo de entrega sea mayor al previsto.

Es importante destacar que el cálculo del punto de reorden debe ser revisado y actualizado de forma periódica para tener en cuenta los cambios en los niveles de consumo o demanda, y las diferencias entre los tipos de productos. Además, es

fundamental contar con un software de gestión de inventarios que permita automatizar el procedimiento para determinar el punto de reorden y la administración global del inventario. Con esta fórmula, se puede determinar el nivel de inventario mínimo que se debe mantener para evitar la escasez de productos y garantizar la satisfacción de la demanda (Gitman & Zutter, 2016).

El método de planificación de requerimientos de materiales es un enfoque sistemático utilizado en la gestión de la cadena de suministro y la producción para planificar y controlar la cantidad de materiales necesarios para fabricar productos en función de la demanda del mercado y las necesidades de producción (Durán, 2012). El PRM comienza con el pronóstico de demanda y la elaboración de un detallado Bill of Materials. La Planificación Maestra de la Producción (MPS) coordina la producción con la demanda prevista. Se generan órdenes de producción y compras basadas en la MPS para asegurar disponibilidad de insumos. El control de inventario supervisa constantemente los niveles para prevenir escasez o exceso. La evaluación continua y ajustes mejoran la eficiencia y cumplen con las expectativas de los clientes. El PRM es esencial para una gestión eficaz de la cadena de suministro y producción, evitando problemas de inventario y satisfaciendo las necesidades del mercado (Montoya et al., 2021).

El sistema de producción justo a tiempo es una estrategia de gestión de inventario y producción que se enfoca en fabricar y suministrar productos y componentes justo cuando se requieren, eliminando la necesidad de mantener grandes inventarios almacenados. Su principal meta es reducir el desperdicio, disminuir los gastos de almacenamiento y mejorar la eficacia en la producción (Durán, 2012).

Administración de las cuentas por pagar

Las cuentas por pagar, desde una perspectiva contable, representan las obligaciones financieras y comerciales que la empresa ha contraído con sus proveedores de materias primas e insumos, junto con las obligaciones ante instituciones financieras con las que ha establecido líneas de crédito de relevancia en su gestión financiera. Estas cuentas desempeñan un papel fundamental en el ciclo operativo y financiero de la empresa, ya que reflejan sus compromisos pendientes de pago, lo que es esencial para evaluar su salud financiera y mantener un adecuado control de sus flujos de efectivo. El registro y la gestión precisos de las cuentas por pagar son esenciales para garantizar el cumplimiento de las obligaciones y mantener relaciones sólidas con proveedores y entidades financieras (Hill et al., 2012).

La administración de las cuentas por pagar se concentra en la efectiva gestión de los pagos a proveedores y acreedores, persiguiendo como meta primordial optimizar el ingreso de efectivo de la empresa. Este enfoque estratégico busca aprovechar las condiciones de crédito disponibles y cultivar relaciones sólidas con los proveedores. De esta manera, se logra optimizar el uso de los recursos financieros, garantizando la liquidez necesaria para las operaciones y capitalizando las oportunidades de descuentos y beneficios financieros ofrecidos por los proveedores. La administración adecuada de las cuentas por pagar se convierte así en un factor determinante para el éxito financiero y la estabilidad de la empresa (Ross et al., 2012).

Córdova (2012) destaca que las cuentas por pagar son una fuente común de financiamiento a corto plazo y son fundamentales en la estructura financiera de una empresa, ya que permiten financiar operaciones a bajo costo y cumplir con obligaciones. Estas cuentas agrupan deudas con proveedores y son esenciales en el control de deudas y el suministro de bienes y servicios. La administración de cuentas

por pagar, como señala Burgos (2020), se centra en la planificación, monitoreo y control efectivo de recursos para garantizar la disponibilidad de efectivo. La gestión proactiva del efectivo y el pronóstico son herramientas clave para lograr este objetivo, con un impacto significativo en los resultados de la empresa.

En cuanto a los tipos de financiamiento a corto plazo, existen varias alternativas que las empresas pueden considerar, según lo mencionado por Córdova (2012). Estas incluyen:

- Cuentas por pagar: Es la opción más común, ya que se basa en los créditos otorgados por los proveedores de acuerdo con su política de crédito.
- Pasivos acumulados: Representan obligaciones creadas por servicios recibidos, pero aún no pagados, siendo los impuestos y salarios los más comunes.
- Línea de crédito: Consiste en un acuerdo entre la empresa y un banco para cubrir sus deudas indirectamente, con un límite de crédito establecido.
- Documentos negociables: Son una fuente de financiamiento a corto plazo sin garantías, emitidos por empresas de alta reputación crediticia y solidez financiera.

Es importante destacar que el financiamiento a corto plazo suele ser más accesible en comparación con el financiamiento a largo plazo. Sin embargo, es crucial tener en cuenta que a medida que aumenta el financiamiento, también aumenta la acumulación de intereses. En la gestión de cuentas por pagar, es esencial que el comprador busque posponer los pagos al máximo sin comprometer su calificación crediticia. Esto implica pagar las cuentas en el último día posible, cumpliendo con los términos del proveedor y aprovechando los periodos de gracia sin afectar la relación con los proveedores. También se deben considerar los descuentos por pronto pago, evaluando cuidadosamente los beneficios de retrasar el pago contra los costos de renunciar a los descuentos (Gitman y Zutter, 2016).

1.4. Base teórica – variable dependiente: Rentabilidad

1.4.1. Rentabilidad

La rentabilidad se refiere a la relación que existe entre la utilidad obtenida por una organización y el nivel de inversión que se ha realizado en un determinado periodo de tiempo, lo que permite medir la efectividad de las decisiones tomadas por la gerencia respecto a la administración de los recursos monetarios, y la manera en que los gastos y los costos se han planificado para garantizar utilidades positivas. Su empleo, permite medir el rendimiento que alcanza una empresa cuando ha utilizado su capital, a partir del análisis de los beneficios o ganancias alcanzadas (Herz, 2016; Escribano, 2012).

Según Aguirre et al. (2020), la rentabilidad es el indicador financiero clave que influye en la toma de decisiones empresariales, y se evalúa a través de índices como el rendimiento de activos (ROA) y el rendimiento de los fondos propios (ROE). Existe una conexión opuesta entre la rentabilidad y la financiación del capital de trabajo, dado que el aumento de las deudas a corto plazo que integran el capital de trabajo puede impactar la rentabilidad al demandar una mayor compensación.

Lazaridis y Tryfonidis (2006) afirman con convicción que la administración eficiente de los recursos internos de una empresa tiene la capacidad de resultar en un incremento significativo de su rentabilidad. No obstante, es esencial destacar que la rapidez con la que estos beneficios se materialicen estará intrínsecamente ligada al ritmo de crecimiento de las ventas de la empresa y a su capacidad para conquistar una mayor cuota de mercado. En este sentido, una gestión óptima de recursos, que abarque desde la eficiencia operativa hasta la innovación, puede ser un catalizador clave para impulsar la rentabilidad, pero el alcance de estos resultados dependerá en última instancia de cómo la empresa logre expandirse y consolidarse en su sector.

La rentabilidad puede ser abordada desde perspectivas financieras y económicas, y a nivel económico se refiere a la capacidad de una empresa para generar un excedente a partir de sus inversiones planificadas. Es el producto de las actividades de transformación y producción, así como del comercio, y puede evidenciarse tanto en la etapa inicial como en la última del proceso comercial. La medición de la rentabilidad se basa en los recursos económicos y financieros utilizados en el proceso productivo. Los componentes incluyen el valor agregado, el resultado de la explotación, el flujo de efectivo bruto, el beneficio de las actividades ordinarias, el beneficio neto después de impuestos y los dividendos (Lizcano & Castelló, 2004).

1.4.2. Indicadores para medir rentabilidad

Rentabilidad económica (ROA). Evalúa la rentabilidad del total de activos con los que cuenta una entidad, por medio de un cociente que indica el beneficio respecto al activo total (Jurado et al., 2017).

$$ROA = \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Activos totales}}$$

El ROA (*Return on Assets*) es un indicador que mide la eficiencia de la gestión corporativa al evaluar la efectividad en el manejo de los activos de una organización. Un rendimiento de activos (ROA) reducido señala ingresos bajos y debilita la posición financiera de la empresa (Yaguache & Hennings, 2021). Este indicador cuantifica la ganancia neta generada por cada unidad monetaria invertida en los activos de la empresa (Patin et al., 2020).

Rentabilidad financiera (ROE). Evalúa la rentabilidad de los fondos propios que posee una entidad, a través del rendimiento obtenido por el empleo de su capital, sin que dependa de la distribución de los resultados (Jurado et al., 2017).

$$ROE = \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Fondos propios}}$$

El ROE (*Return on Equity*) es un indicador que muestra la tasa de rentabilidad de una empresa respecto a su propio capital, evidenciando el rendimiento de la inversión de capital y la eficiencia en la gestión de los recursos de los accionistas (Yaguache & Hennings, 2021). Este indicador refleja cómo una empresa está creciendo, destacando la eficiencia en el manejo de los recursos de los accionistas.

1.5. Glosario de términos

Ciclo operativo: El ciclo operativo es el lapso desde que se genera una obligación de pago por compras hasta que se reciben los ingresos por la venta de bienes o servicios, y se calcula considerando el tiempo de los inventarios y el ciclo promedio de cobro. Una gestión eficiente de inventarios y cuentas por cobrar se refleja en un ciclo operativo más corto, lo que indica una mejor administración (Peñaloza, 2008).

Compras: La secuencia de acciones que una empresa sigue para obtener los bienes y servicios esenciales para llevar a cabo sus operaciones comerciales y productivas involucra una serie de etapas. Según la Oficina Internacional del Trabajo (2016), se aconseja que este proceso inicie con la identificación de las necesidades del negocio, seguida de la recopilación de información sobre diferentes proveedores y sus cotizaciones. A continuación, la empresa o el departamento correspondiente se comunica con los proveedores para realizar conversaciones que finalizan con la formalización de un contrato y la obtención del bien o servicio, seguido por el pago correspondiente.

Capital de trabajo temporal: La totalidad de los activos circulantes representa los recursos disponibles para la empresa y generalmente fluctúan según las necesidades específicas de cada período operativo (Van Horne & Wachowicz, 2010).

Cuentas por cobrar: Inicia del supuesto de que una empresa puede realizar ventas mediante diferentes formas de pago, siendo las más comunes las transacciones en efectivo y a crédito. En este sentido, Julio (2019) señala que al vender un servicio o producto a crédito, la empresa establece una cuenta de activos a favor de la entidad. Esta cuenta se distingue por el hecho de que sus beneficios no se manifiestan hasta un momento posterior.

Financiamiento a corto plazo: Está compuesto por los compromisos comerciales y los costos acumulados, los cuales surgen de manera espontánea a medida que se realizan transacciones comerciales en la empresa. Su medida está vinculada al volumen de actividades de la empresa. A medida que las actividades operativas de la empresa se expanden, aumentan las oportunidades de financiamiento de activos, aunque la empresa tiene la responsabilidad de determinar la cantidad de financiamiento basándose en sus propios rendimientos (Van Horne & Wachowicz, 2010).

Liquidez: Se refiere a la capacidad de la organización para cumplir con sus compromisos comerciales a corto plazo y evitar que lleguen a su vencimiento. Es considerada como la solvencia general de la empresa en términos financieros, ya que demuestra su capacidad para pagar sus cuentas (Herrera et al., 2016).

Proceso de cobranza: La obtención de efectivo a través de la actividad principal de la empresa se realiza mediante el proceso de recaudación. El examen de crédito está estrechamente vinculado a la política de crédito de las empresas, la cual tiene como objetivo crecer o reducir las ventas (Morillo & Llamo, 2019).

Flujo de caja de proyecto: Es un flujo de dinero que se utiliza para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión, teniendo en cuenta todas las inversiones realizadas, independientemente de las fuentes de financiamiento utilizadas (Ávila et al., 2021).

CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN

2.1. Descripción de la problemática

Dentro de la dinámica económica del país, el sector restaurantes ha tenido una participación importante en la contribución del PBI, es así que en el año 2019 este sector representó un 3.2% del PBI general al aportar S/ 17,634 millones, mostrando un crecimiento anual promedio del 5.5% con 1.4 puntos porcentuales por encima del PBI nacional (Sociedad de Comercio Exterior del Perú [COMEX Perú], 2021). Sin embargo, debido a las restricciones implementadas para frenar la expansión del COVID-19, se produjo el cierre del 50% de restaurantes, reduciendo la actividad económica que desempeña este sector, reportando una reducción de S/ 8,775 millones en el año 2020 y al cierre del año 2021 registró un retroceso del 50.2% con relación al año anterior (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2021, 2022).

Esta situación, requirió que muchos restaurantes idearan estrategias de adaptación del modelo del negocio de cara a la denominada nueva normalidad, con el fin de realzar sus ventas a niveles similares a los que se tenían antes de la crisis sanitaria (Hass et al., 2020), debido a los cambios que se registraron en los hábitos de consumo, lo que propició la modificación de las estrategias para llegar al consumidor basadas en el empleo de redes sociales y el empleo del delivery, ayudando de esta manera a este subsector (COMEX Perú, 2022).

Por lo antes descrito, se hace necesario conocer cómo los diferentes componentes relacionados con la gestión del capital de trabajo de las empresas pertenecientes al subsector de restaurantes han incidido en la rentabilidad de las mismas, y como esto conlleva a tener problemas de liquidez, falta de recursos para invertir en mejoras o expansiones, desafíos para consumir con los compromisos

financieros y la repercusión en la capacidad de mantener altos estándares de calidad y servicio, lo que a su vez puede disminuir la satisfacción de los clientes y afectar las ventas a largo plazo, ya que de acuerdo con el INEI (2023) al cierre del año 2022 este subsector tuvo un incremento del 4.5%, lo que refleja una recuperación paulatina, sin embargo, las empresas aún no han logrado alcanzar las ganancias esperadas.

2.2. Formulación del Problema

2.2.1. Problema general

¿De qué manera la gestión del capital de trabajo influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, 2022?

2.2.2. Problemas específicos

¿De qué manera la administración del efectivo influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022?

¿De qué manera la administración de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022?

¿De qué manera la administración de inventarios influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022?

¿De qué manera la administración de cuentas por pagar influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022?

2.3. Justificación y relevancia

El Perú a comparación de otras economías asiáticas, europeas y norteamericanas, presenta un rezago económico debido a los bajos niveles de innovación de las empresas y a la ineficiente gestión del capital de trabajo (Malarete, 2018). En ese sentido, se pretende con la presente investigación conocer como la

gestión del capital de trabajo de las empresas pertenecientes al sector restaurantes del distrito de Miraflores, influye en el desarrollo de las actividades internas de este tipo de empresa permitiendo alcanzar los objetivos establecidos, lo cual redundará en sus niveles de rentabilidad. Por lo tanto, los resultados que se obtengan permitirán mostrar cómo a partir del análisis y empleo correcto de los componentes asociados al capital de trabajo, a partir de una buena gestión, permiten el incremento de la rentabilidad de este tipo de empresas, lo que es un factor de importancia para atraer nuevos inversionistas y ampliar y diversificar sus actividades a partir de inyección de recursos a través de fuentes de financiamiento internas y externas.

Teóricamente la investigación permitirá identificar posibles problemas y proponer soluciones para fortalecer el sector de restaurantes en Miraflores, aunque existen numerosos estudios sobre la gestión del capital de trabajo en diferentes sectores y países, hay falta de investigaciones específicas en el contexto local de Miraflores. Una investigación centrada en este distrito permitiría obtener datos relevantes y aplicables a los restaurantes locales, brindando información valiosa para los propietarios de estos establecimientos; con ello superar los retos específicos que enfrentan y la necesidad de mejorar la rentabilidad como medida de éxito empresarial.

A nivel práctico, los restaurantes desempeñan un papel crucial en el desarrollo económico local y contribuyen significativamente a la generación de empleo y atractivo turístico de la zona. Por lo tanto, entender cómo la gestión del capital de trabajo impacta en la rentabilidad de los restaurantes en Miraflores es de suma importancia para fortalecer y mejorar la industria en general, la justificación práctica radica en la necesidad de proporcionar soluciones y recomendaciones concretas para abordar los desafíos específicos que enfrentan los restaurantes en Miraflores en términos de gestión

del capital de trabajo. Al brindar información y orientación práctica, esta investigación busca fortalecer la industria local y promover su crecimiento y éxito continuo.

2.4. Objetivos

2.4.1. *Objetivo Principal*

Determinar si la gestión del capital de trabajo influye en la rentabilidad de los restaurantes del distrito de Miraflores, año 2022.

2.4.2. *Objetivos Específicos*

Determinar si la administración del efectivo influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

Determinar si la administración de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

Determinar si la administración de inventarios influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

Determinar si la administración de cuentas por pagar influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

2.5. Limitaciones y parámetros

Para el desarrollo de la presente investigación, las limitaciones existentes se centran en dos aspectos puntuales: Limitación de tiempo de los participantes del estudio, y el de los representantes de la empresa responsable de la gestión contable y toma de decisiones empresariales a los que se les aplicará el cuestionario de recolección de datos, y los especialistas en la materia a ser entrevistados. El otro aspecto es el relacionado al tiempo limitado para la recopilación de la información a partir de los

instrumentos diseñados para tal fin. Para solventar estas limitaciones, las investigadoras se apoyarán en el uso de herramientas tecnológicas virtuales como lo es Google formulario para la aplicación del cuestionario que se diseñe, y Zoom para llevar a cabo las entrevistas que se proyectan realizar.

2.6. Hipótesis

2.6.1. Hipótesis general

La gestión del capital de trabajo influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

2.6.2. Hipótesis Específicas

La administración del efectivo influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

La administración de cuentas por cobrar influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

La administración de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

La administración de cuentas por pagar influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1. Operacionalización de las variables

En el proceso de recopilación de datos utilizando los instrumentos, es crucial en primer lugar determinar cómo operan las variables. Al examinarlas, se podrá visualizar el mecanismo o estructura que se busca cuantificar, lo cual es fundamental para alcanzar las conclusiones del estudio. Esta etapa permite comprender en detalle cómo las variables interactúan entre sí y cómo afectan los resultados que se pretenden analizar. Mediante este análisis, se obtendrá una comprensión más precisa y fundamentada que respaldará las conclusiones del estudio.

De acuerdo con Medina (2014), se explica la operacionalización de la variable como un procedimiento que posibilita convertir una variable teórica en una medida empírica, con el objetivo de lograr una medición precisa y técnica. Este proceso implica definir y establecer indicadores o medidas concretas que representen de manera efectiva la variable en estudio. La operacionalización se basa en la necesidad de traducir conceptos abstractos en términos medibles y observables, lo cual facilita la recolección de datos y el análisis cuantitativo. Al aplicar este proceso, se logra obtener una comprensión más concreta y precisa de la variable, lo que contribuye a obtener resultados confiables y significativos en la investigación.

Dentro del ámbito de esta investigación, se exhibe la matriz de operacionalización que engloba las siguientes variables:

1. La gestión de capital de trabajo, la variable independiente de este estudio, la cual se compone de cuatro dimensiones principales: administración del efectivo, administración de cuentas por cobrar, administración de inventarios y administración de cuentas por pagar.

2. La variable dependiente de este estudio es la rentabilidad, que se compone de dos dimensiones: rentabilidad financiera y rentabilidad económica.

Tabla 2

Operacionalización de la variable Gestión del capital de trabajo

Variables	Dimensiones	Ítems	Niveles o rangos
GESTIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	Administración de efectivo	El restaurant ha establecido un nivel mínimo de efectivo necesario para cumplir con sus responsabilidades financieras	1. Totalmente en desacuerdo. 2. En desacuerdo. 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo. 4. De acuerdo. 5. Totalmente de acuerdo.
		El restaurant realiza a diario depósitos en sus cuentas bancarias con el efectivo que recibe en sus cajas	
		El departamento de tesorería crea proyecciones de flujo de efectivo semanales con el propósito de anticipar si tendrán suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones de pago.	
		El restaurant prepara proyecciones de flujo de efectivo con el fin de identificar sus requerimientos de efectivo y posibles excesos.	
	Administración de las cuentas por cobrar	Antes de otorgar crédito, el restaurant lleva a cabo un análisis de sus potenciales clientes.	
		El restaurant tiene establecidas pautas claras para la gestión de cobros	
		El restaurant verifica de manera constante que su periodo de cobro promedio se ajuste a la política de cobranza que ha establecido	
		El departamento de cobranzas lleva a cabo un seguimiento de los clientes que tienen pagos atrasados y se encarga de gestionar la recuperación de los fondos pendientes	
		El área financiera analiza previamente las peticiones del área de ventas para extender los plazos de crédito y evalúa si resultan beneficiosas desde el punto de vista de rentabilidad para el restaurant	
		El restaurant realiza un seguimiento continuo de su inventario	
Administración de inventarios	El restaurant detecta aquellos productos en su inventario que presentan una rotación lenta		
	El restaurant cuenta con estrategias para acelerar la salida de los productos en su almacén que experimentan una rotación lenta		
	El restaurant conserva un nivel mínimo de existencias en su inventario		
	El restaurant ha establecido alianzas con sus proveedores de inventario para garantizar el suministro oportuno en el momento necesario		
	El restaurant realiza seguimientos de los costos debidos a pérdidas de inventario y desperdicio de alimentos.		
		El restaurant cuenta con sistemas para calcular los niveles ideales de inventario	

Administración de las cuentas
por pagar

El restaurant emplea herramientas o software para gestionar sus inventarios de manera efectiva.

El restaurant tiene una política establecida para manejar los plazos de pago que los proveedores otorgan

El restaurant prioriza el uso de deudas que no generan costos de interés explícitos antes que otros tipos de pasivos

El restaurant realiza negociaciones con sus proveedores a fin de conseguir los plazos de pago más largos posibles.

El pago de la nómina de los empleados se efectúa al final de cada mes

El restaurant revisa regularmente el tiempo promedio que toma realizar los pagos en comparación con la política de pagos establecida

El restaurant dispone de líneas de crédito bancarias para resolver situaciones de falta de liquidez

Nota. Elaboración propia

Tabla 3*Operacionalización de la variable Rentabilidad*

Variabes	Dimensión	Ítems	Nivel o rangos
Rentabilidad	Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> • El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre los activos del restaurant • El restaurant busca constantemente mejorar su ROA a través de prácticas de gestión financiera efectivas • El ciclo de conversión de efectivo tiene un impacto en el ROA de la empresa. 	1. Totalmente en desacuerdo. 2. En desacuerdo. 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo. 4. De acuerdo. 5. Totalmente de acuerdo.
	Rentabilidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> • El restaurant utiliza estrategias de financiamiento para mejorar su rentabilidad financiera • El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre el patrimonio del restaurant 	

Nota. Elaboración propia

3.2. Diseño metodológico

La investigación estará basada en el empleo del enfoque mixto, pues se utilizará el enfoque cualitativo y el enfoque cuantitativo. Por medio del enfoque cualitativo, se obtendrá información a partir de la utilización de diferentes objetos como pueden ser libros, imágenes, gráficos, observaciones y las narraciones, para de esta manera poder tener una comprensión del objeto en estudio. Así mismo, por medio del enfoque cuantitativo se recopilará información numérica que será posteriormente procesada y analizada por pruebas estadísticas, permitiendo comprobar o no la relación de las variables en estudio. Al utilizar ambos enfoques, se logran establecer inferencias tomando en consideración la información que se ha recolectado lo que permite tener una amplia comprensión del objeto estudiado (Hernández & Mendoza, 2018).

3.2.1. Diseño de la investigación

Respecto al diseño de la investigación, esta será no experimental y transversal. Ya que no habrá manipulación de las variables que se están estudiando, y los datos se recabarán en un único momento (Hernández & Mendoza, 2018).

En cuanto al alcance del estudio, el mismo será explicativo, pues va más allá de una descripción del objeto en estudio o del establecimiento de relaciones entre sus variables; el propósito es conocer las causas que propician el problema en estudio, porque ocurre este y en qué condiciones se da (Hernández & Mendoza, 2018).

3.3. Investigación cualitativa

El empleo del enfoque cualitativo para el desarrollo de la investigación permite comprender el fenómeno estudiado partiendo de las perspectivas de aquellos sujetos que se encuentran involucrados dentro del problema estudiado (Hernández & Mendoza, 2018).

Es así que se empleará como instrumento para la recopilación de datos el guion de entrevista, el cual de acuerdo a Katayama (2014) se fundamenta en un conjunto de preguntas propuestas por el investigador y dirigidas al individuo que está siendo entrevistado, con el propósito que este último pueda describir de manera detallada la percepción que posee en torno al fenómeno en estudio.

La población para el enfoque cualitativo estará conformada por expertos en la materia, para ello se tomará como muestra tres expertos en las variables en estudio, los cuales poseen amplia experiencia en el campo contable.

3.3.1. Instrumento de recolección de datos

La estrategia empleada para recolectar información fue mediante entrevistas, utilizando un guion de entrevista como herramienta. En la metodología de entrevista, se destaca el guion como el instrumento principal para la obtención de datos. Este guion consiste en una serie de preguntas formuladas por el investigador, con el objetivo de facilitar que el sujeto estudiado describa de manera detallada sus percepciones y experiencias respecto al fenómeno bajo investigación. El guion proporciona una estructura y orientación para la entrevista, asegurando que se aborden los temas relevantes y se obtenga información detallada y significativa del participante. A través de las respuestas obtenidas en la entrevista, se busca obtener una comprensión más profunda y completa del fenómeno estudiado (Katayama, 2014).

La entrevista comprenderá un total de 20 preguntas, las cuales desempeñarán un papel fundamental en la recopilación y análisis de la información. Mediante estas preguntas, se busca obtener datos relevantes y significativos que nos ayuden a comprender en mayor profundidad el tema en estudio. La información recopilada a través de la entrevista será cuidadosamente analizada para extraer conclusiones y obtener una visión más completa del fenómeno analizado.

3.3.2. Población

La población se define como el conjunto completo de elementos que el investigador pretende analizar con el fin de extraer conclusiones tanto teóricas como estadísticas. No obstante, debido a limitaciones como el tamaño excesivo o los costos asociados, no siempre resulta viable examinar la totalidad de la población. En su lugar, se opta por una muestra, la cual representa una porción representativa de la población y se obtiene mediante diversas técnicas de muestreo (López & Fachelli, 2018). Por ende, en este caso, la población consiste en auditores externos especializados en el campo. Con el propósito de obtener datos cualitativos, se ha elegido una muestra de 3 auditores externos a quienes se les realizará una entrevista.

3.4. Investigación cuantitativa

El empleo del enfoque cuantitativo para el desarrollo de la investigación se basa en un proceso que permite recabar datos que por su naturaleza son medibles y cuantificables, siendo analizados a través del empleo de pruebas estadísticas (Hernández & Mendoza, 2018).

Es así que, se empleará como instrumento para la recolección de los datos el cuestionario, el cual según Arias (2016), es un formato impreso o digital que contiene una serie de preguntas relacionados a un tema en particular y el cual es contestado por la muestra en estudio, sin que se requiera la participación del del encuestador, el cuestionario se realizará utilizando la escala Likert, la cual emplea premisas.

3.4.1. Instrumento de recolección de datos

Con fines de esta investigación, se utiliza la metodología de encuesta y cuestionario como herramienta para recopilar datos. Esta técnica implica la formulación de preguntas y opciones de respuesta, con el objetivo de obtener información (Cárdenas,

2018). Por ende, el presente estudio empleará el cuestionario como medio para recolectar información, el cual consistirá en un conjunto de preguntas.

3.4.2. Población

La población estará compuesta por los representantes y/o trabajadores del área contable del total de empresas del sector restaurantes en el distrito de Miraflores en el año 2023, que estén registradas en la municipalidad del distrito en estudio, siendo un total de 315 restaurantes (Municipalidad de Miraflores, 2023). Sin embargo, se abordará una población que conceda la obtención de data importante con respecto a las variables en estudio. Asimismo, se determinó la aplicación de criterios de exclusión para una segmentación adecuada.

- Restaurantes activos, con más de 5 años de funcionamiento en el distrito.
- Restaurantes registrados como persona jurídica
- Restaurantes con información fiable

Finalmente, la población estará conformada por gerentes financieros y/o contadores generales de los 30 restaurantes en estudio, los cuales se detallan en la Tabla 4. (este número se obtuvo luego de descontar aquellos restaurantes que no respondieron a la encuesta).

Tabla 4*Restaurantes del distrito de Miraflores*

NOMBRE	DIRECCIÓN	STATUS
MANZANA RESTAURANTE	Av. Del Ejercito 116	ACTIVA
JUAN VALDEZ	AV. Benavides 415	
LA LUCHA SANGUCHERÍA	Av. Diagonal 314	ACTIVA
FRIDAY'S	Av. Santa Cruz 824	ACTIVA
EL 10	Av. Petit Thouars 4599	ACTIVA
LA TRANQUERA	Av Pardo 285	ACTIVA
PAPPA S	Calle Diez Canseco 180	ACTIVA
EL PARRILLON DE PABLO PROFUMO	Av. 28 de Julio 795-799	ACTIVA
WALLQA	Av. Vasco Nuñez de Balboa 530	ACTIVA
PANCHITA PARRILLA PERUANA	Av. 2 de Mayo 298	ACTIVA
MIS COSTILLITAS	Calle Berlin 468	ACTIVA
HAITI	Av Diagonal 160	ACTIVA
MANGOS	Malecón de la Reserva 610	ACTIVA
EXPRESO ORIENTE RESTOBAR	Calle Alcanfores 463 Int E4	ACTIVA
MAYTA RESTAURANTE	Av. La Mar 1285	ACTIVA
PIKA PIKA LOUNGE	Calle Berlin 334	ACTIVA
BAZAR	Francisco de Paula Camino, 231, Lima 15074 Perú	ACTIVA
PUNTA SAL	Malecón Cisneros Cda. 3	ACTIVA
PUNTO MARINO	Av. El Ejército 625	ACTIVA
EL SEÑORÍO DE SULCO	Malecón Cisneros 1470	ACTIVA
EL PARQUETITO	Calle Lima 373	ACTIVA
LA GLORIA	Jr. Atahualpa 201	ACTIVA
SR. SALTADO	Av. Ernesto Diezcanseco 331	ACTIVA
MI CAUSA	AV. Mariscal Jose de la Mar	ACTIVA
MI MENÚ	AV. La Paz 317	ACTIVA
LA PLACITA	San Fernando 380	ACTIVA
CLUB SUIZO	Calle Genaro Castro Iglesias 550	ACTIVA
LA PATARASHKITA	AV. Vasco Nuñez de Balboa NRO. 755	ACTIVA
BOULEVARD 99	Avenida República de Panamá, 5909	ACTIVA

Nota. Base de datos al 20 de diciembre de 2023. Adaptado de “Comidas y Afines”, por

la Municipalidad de Miraflores, 2023 (<https://www.miraflores.gob.pe/comida/>).

3.4.3. Muestra

Dado a que se trabajará con la totalidad de la población, la muestra se considera censal pues todos los miembros de la población participan en el desarrollo del estudio (Soto, 2018). La encuesta se llevará a cabo con los gerentes financieros y/o contadores generales de los restaurantes elegidos, por lo tanto, se estableció una muestra de 30 empleados.

CAPÍTULO IV. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Desarrollo de la entrevista

4.1.1. Entrevista 1

Entrevistado: Carlos Vega Machaca (Contador y auditor financiero)

Estudio Gonzales y Abogados

1. ¿Qué tan importante resulta la gestión del capital de trabajo en los restaurantes?

La importancia de administrar el capital de trabajo en los establecimientos gastronómicos no puede ser subestimada. Un manejo efectivo asegura disponibilidad de recursos para mantener operaciones sin contratiempos, hacer frente a cambios estacionales y hacer frente a situaciones financieras imprevistas.

2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los restaurantes en la gestión del efectivo?

Los establecimientos gastronómicos se ven confrontados con desafíos como la fluctuación en los ingresos en relación a las estaciones, la imperativa tarea de mantener reservas de efectivo para contingencias y el manejo eficaz de las operaciones en efectivo.

3. ¿En su opinión cuáles son las mejores prácticas para la gestión del efectivo y los valores negociables en los restaurantes?

Entre las estrategias más eficaces se encuentran la diversificación de inversiones de breve plazo y la formulación de directrices claras.

4. ¿Qué opina Ud. acerca de que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de efectivo?

Es sabio mantener un nivel mínimo de recursos en efectivo para asegurar la capacidad de cubrir los costos operativos.

5. ¿En su opinión, cuáles son las principales medidas que deberían de tomarse para una buena administración de las cuentas por cobrar?

La vigilancia cercana de los saldos pendientes y la adopción de métodos eficaces de recuperación son acciones fundamentales.

6. ¿Considera Ud. una buena práctica ofrecer descuentos por pronto pago para reducir los días promedio de cobro?

Proporcionar incentivos de descuentos por pagos rápidos puede constituir una estrategia beneficiosa para agilizar los periodos de recuperación.

7. ¿Qué se debería hacer ante un pedido del área de Ventas para incrementar los días de crédito a los clientes?

Cuando se recibe una solicitud para extender los plazos de crédito, es esencial examinar el riesgo crediticio y evaluar cómo afectaría a la liquidez.

8. ¿Es importante que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de inventarios?

Mantener un nivel mínimo en los inventarios contribuye a disminuir los gastos asociados al almacenamiento y a la obsolescencia. Es importante hallar un equilibrio.

9. ¿Qué medidas recomendaría para agilizar la salida de los inventarios de lenta rotación?

Estas medidas abarcan rebajas, acciones promocionales y evaluación periódica de la demanda..

10. ¿Cuáles considera Ud. que son los métodos más eficientes para la administración de inventarios?

La introducción de sistemas automatizados de gestión de inventarios, la ejecución regular de auditorías y la aplicación de metodologías.

11. ¿Cuál es la importancia de una adecuada administración de las cuentas por pagar en los restaurantes?

La gestión efectiva de las cuentas por pagar posibilita la optimización del capital de trabajo y la consolidación de relaciones con proveedores.

12. ¿Qué opina Ud. acerca de lo siguiente: ¿Cobrar lo más rápido posible y pagar lo más tarde posible? ¿Es una fuente de ventaja competitiva?

La aplicación de esta estrategia puede conferir una ventaja competitiva al fortalecer la liquidez, sin embargo, es esencial gestionarla con cautela.

13. ¿Es adecuado que las empresas mantengan líneas de crédito disponibles?

Contar con líneas de crédito disponibles brinda flexibilidad financiera en eventos inesperados y representa una táctica sensata.

14. ¿Cuál es la importancia del ciclo de conversión de efectivo? ¿Explique por qué?

La duración del ciclo de conversión de efectivo refleja la eficiencia operativa y financiera de una empresa. Si es más corto el ciclo, se refleja en una adecuada gestión.

15. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en la rentabilidad de la empresa?

Una gestión efectiva del capital operativo influye en la ganancia, al mejorar el uso de recursos económicos y disminuir los gastos vinculados a la financiación.

16. ¿Cree Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROA de la empresa?

Ciertamente, una administración efectiva del capital operativo suele potenciar el Rendimiento sobre Activos (ROA) al optimizar el desempeño de los activos empleados en las actividades operativas.

17. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROE de la empresa?

Sí, definitivamente. Un manejo eficiente del capital de trabajo tendrá un impacto directo en el ROE (Retorno sobre Patrimonio) de la empresa. La gestión adecuada de los recursos financieros y la optimización de la inversión contribuyen positivamente a la rentabilidad de los accionistas.

18. ¿Existen diferencias significativas en la gestión del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad entre restaurantes de diferentes tamaños o tipos de cocina?

Sí, Estas disparidades pueden deberse a diversos factores, como la escala de operaciones, los costos asociados a la oferta de diferentes tipos de alimentos, y las estrategias específicas de gestión financiera adoptadas por cada establecimiento. Los restaurantes más grandes, por ejemplo, pueden enfrentar desafíos diferentes en términos de volumen de ventas y estructura de costos en comparación con establecimientos más pequeños.

19. ¿Qué impacto tuvo la pandemia del COVID 19 en el capital de trabajo de los restaurantes?

Las restricciones, cierres y cambios en el comportamiento del consumidor afectaron los ingresos y generaron presiones financieras.

20. En general, ¿Cuáles serían sus recomendaciones finales para un manejo óptimo del capital de trabajo en el sector restaurantes?

Para un manejo óptimo deben realizarse análisis rigurosos de flujo de caja, tener una buena gestión de inventarios, saber negociar con los proveedores, tener una reserva de contingencia y adaptarse a los cambios en el entorno.

4.1.2. Entrevista 2

Entrevistado: Marcos Mendoza Miranda (Auditor financiero)

Auditor OCI, Hospital San Bartolomé, Auditor externo.

1. ¿Qué tan importante resulta la gestión del capital de trabajo en los restaurantes?

La administración efectiva del capital de trabajo es esencial para mantener la estabilidad financiera de los restaurantes. Impacta directamente en la capacidad de cubrir los costos operativos, mantener relaciones crediticias sólidas y responder de manera eficiente a cambios en la demanda y condiciones del mercado.

2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los restaurantes en la gestión del efectivo?

Los desafíos abarcan desde la gestión de transacciones en efectivo hasta la variabilidad estacional de los ingresos, junto con la necesidad de mantener saldos adecuados para situaciones de emergencia. Superar estos desafíos requiere la implementación de tecnologías financieras y políticas efectivas.

3. ¿En su opinión cuáles son las mejores prácticas para la gestión del efectivo y los valores negociables en los restaurantes?

Se recomienda establecer políticas transparentes para la gestión del efectivo, emplear tecnologías eficientes en los puntos de venta y diversificar inversiones en

valores negociables. Además, mantener niveles adecuados de liquidez es fundamental para hacer frente a eventualidades.

4. ¿Qué opina Ud. acerca de que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de efectivo?

Es sensato mantener un saldo mínimo de efectivo para cubrir las necesidades operativas, pero este equilibrio debe manejarse cuidadosamente para aprovechar oportunidades de inversión. La clave radica en una gestión proactiva de la liquidez.

5. ¿En su opinión, cuáles son las principales medidas que deberían de tomarse para una buena administración de las cuentas por cobrar?

Para lograr una gestión efectiva de cuentas por cobrar, es fundamental implementar políticas de crédito sólidas, supervisar de manera rigurosa los plazos de pago y emplear sistemas de seguimiento eficientes.

6. ¿Considera Ud. una buena práctica ofrecer descuentos por pronto pago para reducir los días promedio de cobro?

Sí, ofrecer descuentos por pronto pago puede ser una estrategia efectiva para acelerar el ciclo de cobro y mejorar la liquidez, siempre y cuando se evalúe su impacto en la rentabilidad. Es importante considerar cuidadosamente la tasa de descuento que se ofrece, asegurándose de que sea lo suficientemente atractiva como para incentivar a los clientes y al mismo tiempo mantener un margen de beneficio saludable

7. ¿Qué se debería hacer ante un pedido del área de Ventas para incrementar los días de crédito a los clientes?

Ante solicitudes para extender los plazos de crédito, es fundamental evaluar el riesgo crediticio y el impacto en la liquidez. La decisión debe basarse en un análisis financiero exhaustivo y alinearse con los objetivos a largo plazo de la empresa.

Evaluar el riesgo crediticio implica considerar la capacidad del cliente para cumplir con los nuevos términos de pago y el impacto que esto tendría en la salud financiera de la empresa

8. ¿Es importante que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de inventarios?

Mantener un nivel mínimo de inventario es crucial para optimizar costos y prevenir la obsolescencia, pero este equilibrio debe mantenerse para garantizar la disponibilidad de productos. Es necesario conservar niveles adecuados de inventario que permitan minimizar los costos totales, evitando tanto inventarios bajos que aumenten los costos de pedido como inventarios altos que incrementen los costos de mantenimiento.

9. ¿Qué medidas recomendaría para agilizar la salida de los inventarios de lenta rotación?

Implementar estrategias como promociones, descuentos y una revisión constante de la demanda son efectivas para optimizar la gestión de inventario y reducir costos. Además, ajustar las políticas de compras puede prevenir la acumulación de inventario no deseado.

10. ¿Cuáles considera Ud. que son los métodos más eficientes para la administración de inventarios?

Implementar sistemas de gestión de inventarios, emplear técnicas que ayuden a la gestión de inventarios como JIT y ABC, realizar análisis periódicos de rotación son prácticas eficientes para la administración de inventarios.

11. ¿Cuál es la importancia de una adecuada administración de las cuentas por pagar en los restaurantes?

La gestión eficaz de las cuentas por pagar contribuye a optimizar el capital de trabajo, fortalecer vínculos con proveedores y puede conducir a condiciones comerciales más favorables. Mantener un control adecuado de las cuentas por pagar implica el seguimiento y registro de facturas, la planificación de pagos a proveedores, la negociación de condiciones favorables y la gestión de la liquidez.

12. ¿Qué opina Ud. acerca de lo siguiente: ¿Cobrar lo más rápido posible y pagar lo más tarde posible? ¿Es una fuente de ventaja competitiva?

Esta estrategia puede ser beneficiosa, siempre y cuando no comprometa la relación con proveedores ni afecte negativamente la reputación de la empresa. La clave está en equilibrar los beneficios y riesgos.

13. ¿Es adecuado que las empresas mantengan líneas de crédito disponibles?

Mantener líneas de crédito disponibles es una estrategia clave para hacer frente a imprevistos y capitalizar oportunidades de inversión.

14. ¿Cuál es la importancia del ciclo de conversión de efectivo? ¿Explique por qué?

El ciclo de conversión de efectivo es un indicador crucial que impacta directamente en la liquidez operativa de una empresa. Un ciclo más corto refleja eficiencia en la conversión de inversiones en efectivo a ingresos, lo que puede ser fundamental para mantener un flujo de efectivo ágil y una posición financiera sólida.

15. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en la rentabilidad de la empresa?

Sí, una gestión eficaz del capital de trabajo tiene una repercusión positiva en la rentabilidad, la gestión eficiente del capital de trabajo es esencial para la salud financiera y operativa de una empresa, y puede lograrse mediante la implementación de prácticas y herramientas efectivas.

16. ¿Cree Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROA de la empresa?

Sí, la gestión eficiente del capital de trabajo mejora el ROA al maximizar la eficiencia en la utilización de los activos. La gestión eficiente del capital de trabajo es un componente clave en la administración financiera de las organizaciones, y su impacto en la rentabilidad ha sido evidenciado en diversos estudios en diferentes sectores.

17. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROE de la empresa?

Indudablemente, la gestión eficiente del capital de trabajo no solo impacta de manera positiva en el Retorno sobre Patrimonio, sino que representa una piedra angular estratégica al optimizar de manera significativa el rendimiento de la inversión efectuada por los socios en la compañía.

18. ¿Existen diferencias significativas en la gestión del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad entre restaurantes de diferentes tamaños o tipos de cocina?

Ciertamente, las disparidades pueden ser considerablemente notables, ya que factores como la magnitud de las operaciones, la intrincada naturaleza de la cadena de suministro y las fluctuaciones en la demanda pueden generar divergencias sustanciales, ejerciendo un impacto palpable en la eficacia y la estrategia integral de gestión del capital de trabajo.

19. ¿Qué impacto tuvo la pandemia del COVID 19 en el capital de trabajo de los restaurantes?

La crisis pandémica tuvo un impacto sustancial en la liquidez de los establecimientos gastronómicos, generando notables consecuencias derivadas de

cierres, transformaciones en los patrones de demanda y tensiones financieras. En este escenario desafiante, la capacidad de adaptación y la implementación de una gestión financiera eficaz se convirtieron en elementos cruciales para no solo sobrevivir, sino también para mantener la viabilidad y la resiliencia en un entorno empresarial altamente cambiante.

20. En general, ¿Cuáles serían sus recomendaciones finales para un manejo óptimo del capital de trabajo en el sector restaurantes?

Introducir tecnologías de vanguardia, llevar a cabo evaluaciones financieras de manera regular, establecer políticas transparentes para la gestión de efectivo y crédito, y ajustarse de manera ágil a las dinámicas del mercado son elementos fundamentales para la administración eficiente del capital de trabajo en el ámbito de los restaurantes. La adaptabilidad financiera y la habilidad para prever y responder proactivamente a las variaciones en el entorno económico no solo son imperativos, sino que también constituyen factores cruciales para asegurar el éxito sostenido a lo largo del tiempo en este sector empresarial dinámico y cambiante.

4.1.3. Entrevista 3

Entrevistado: Javier Marino Martínez (Contador Público y auditor)

Estudio Marino Asociados

1. ¿Qué tan importante resulta la gestión del capital de trabajo en los restaurantes?

Administrar adecuadamente el capital de trabajo desde el inicio es fundamental para el éxito a largo plazo, ya que permite proyectar y reservar fondos necesarios antes de abrir el restaurante, lo que contribuye a alcanzar el punto de equilibrio y a generar ganancias.

2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los restaurantes en la gestión del efectivo?

La gestión del efectivo presenta varios desafíos para los restaurantes, entre ellos: la falta de una estructura eficiente en la gestión de pedidos, la necesidad de controlar los costos laborales, el cumplimiento de los plazos de pago y la preparación para gastos conocidos.

3. ¿En su opinión cuáles son las mejores prácticas para la gestión del efectivo y los valores negociables en los restaurantes?

Las mejores prácticas para la gestión del efectivo y los valores negociables en restaurantes son mantener los costos laborales bajo control, evitar la ejecución de facturas de crédito, hacer cumplir los plazos de pago.

4. ¿Qué opina Ud. acerca de que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de efectivo?

Mantener un saldo mínimo de efectivo en los restaurantes puede ser beneficioso para garantizar la liquidez necesaria para las operaciones diarias y el cumplimiento de obligaciones financieras a corto plazo. Sin embargo, es importante equilibrar la disponibilidad de efectivo con la necesidad de invertir en el negocio y generar rendimientos.

5. ¿En su opinión, cuáles son las principales medidas que deberían de tomarse para una buena administración de las cuentas por cobrar?

Las principales medidas que deben tomarse son el establecimiento de políticas claras, realizar seguimiento de las cuentas por cobrar, establecer acuerdos de pago, mantener siempre correcto los datos de los clientes, evitar malos hábitos de concesión de créditos.

6. ¿Considera Ud. una buena práctica ofrecer descuentos por pronto pago para reducir los días promedio de cobro?

Ofrecer descuentos por pronto pago es una buena práctica para reducir los días promedio de cobro y mejorar la gestión de cuentas por cobrar. Los descuentos por pronto pago tienen como objetivo estimular a los clientes a que realicen el pago de sus deudas en un plazo de tiempo más breve de lo acordado.

7. ¿Qué se debería hacer ante un pedido del área de Ventas para incrementar los días de crédito a los clientes?

Ante un pedido del área de Ventas para incrementar los días de crédito a los clientes, se deben tomar medidas para evaluar el riesgo crediticio y asegurar que la extensión del crédito no afecte la liquidez de la empresa.

8. ¿Es importante que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de inventarios?

Mantener un saldo mínimo de inventarios en los restaurantes es importante para garantizar la continuidad de las operaciones y la rentabilidad del negocio.

9. ¿Qué medidas recomendaría para agilizar la salida de los inventarios de lenta rotación?

Para agilizar la salida de inventarios de lenta rotación, se pueden tomar medidas como promociones y descuentos, análisis de demanda y reducir los niveles de reabastecimiento.

10. ¿Cuáles considera Ud. que son los métodos más eficientes para la administración de inventarios?

Los métodos más eficientes para la administración de inventarios en restaurantes incluyen, el reabastecimiento controlado y aplicar metodologías que permitan tener una gestión eficiente de la administración de inventarios.

11. ¿Cuál es la importancia de una adecuada administración de las cuentas por pagar en los restaurantes?

La adecuada administración de cuentas por pagar en los restaurantes es importante por razones como el flujo de efectivo, la relaciones con proveedores y reducción de costos.

12. ¿Qué opina Ud. acerca de lo siguiente: ¿Cobrar lo más rápido posible y pagar lo más tarde posible? ¿Es una fuente de ventaja competitiva?

Puede ser una estrategia para mejorar el flujo de efectivo de un restaurante, siempre y cuando se realice de manera responsable y se mantenga un equilibrio. Esto puede proporcionar una ventaja competitiva al permitir al restaurante disponer de efectivo para operaciones diarias y posiblemente invertir en el negocio.

13. ¿Es adecuado que las empresas mantengan líneas de crédito disponibles?

Puede ser beneficioso para los restaurantes, ya que proporciona un respaldo financiero en caso de necesidades inesperadas de efectivo, como gastos operativos o pagos a proveedores cuando los ingresos son bajos. Sin embargo, es importante utilizar estas líneas de crédito de manera responsable y no como un recurso permanente.

14. ¿Cuál es la importancia del ciclo de conversión de efectivo? ¿Explique por qué?

Puede contribuir a mejorar el flujo de efectivo, reducir los costos financieros y mejorar la rentabilidad del restaurante, es importante que los restaurantes monitoreen y optimicen su ciclo de conversión de efectivo para garantizar la salud financiera del negocio

15. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en la rentabilidad de la empresa?

Sí, ya que al optimizar la asignación de recursos financieros y reducir las cargas financieras, se crea un entorno propicio para maximizar los rendimientos y fortalecer la posición financiera de la entidad, brindando así una ventaja competitiva en el panorama empresarial.

16. ¿Cree Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROA de la empresa?

Si, al manejar eficientemente el capital de trabajo, las empresas pueden mejorar la liquidez, reducir los costos financieros y optimizar el uso de los recursos financieros, lo que puede contribuir a un mayor ROA, un manejo eficiente del capital de trabajo puede tener un impacto positivo en el ROA de la empresa, lo que puede mejorar la rentabilidad y la competitividad de la misma.

17. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROE de la empresa?

Sí, un manejo eficiente del capital de trabajo puede contribuir a una mayor rentabilidad al optimizar el uso de los activos y pasivos corrientes, lo que a su vez puede influir positivamente en el ROE.

18. ¿Existen diferencias significativas en la gestión del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad entre restaurantes de diferentes tamaños o tipos de cocina?

Los restaurantes más grandes pueden tener una gestión más compleja debido a un mayor volumen de transacciones y una estructura organizativa más elaborada, lo que puede requerir un enfoque más sofisticado en la gestión del capital de trabajo. Por otro lado, los restaurantes más pequeños pueden enfrentar desafíos diferentes, como la necesidad de maximizar la eficiencia operativa con recursos financieros limitados. En cuanto a los tipos de cocina, los restaurantes de alta cocina pueden

enfrentar desafíos financieros únicos debido a los costos más altos de los ingredientes y la necesidad de mantener altos estándares de calidad, lo que puede requerir una gestión financiera más cuidadosa.

19. ¿Qué impacto tuvo la pandemia del COVID 19 en el capital de trabajo de los restaurantes?

La pandemia del COVID-19 tuvo un impacto significativo en el capital de trabajo de los restaurantes. Las medidas de confinamiento y distanciamiento social, así como el cierre obligatorio de muchos establecimientos, llevaron a una disminución en los ingresos y a un aumento en los costos fijos, lo que afectó la liquidez y la gestión del capital de trabajo de los restaurantes.

20. En general, ¿Cuáles serían sus recomendaciones finales para un manejo óptimo del capital de trabajo en el sector restaurantes?

Para un manejo adecuado se debe realizar una gestión eficiente del flujo de caja, establecer un presupuesto claro y realista para el restaurante, identificar y controlar los costos fijos y variables, mantener una adecuada liquidez.

4.2. Desarrollo del cuestionario

El conjunto de preguntas formuladas para la investigación actual consta de veintiocho premisas. Estas preguntas fueron dirigidas a los gerentes financieros y/o contadores generales de los restaurantes incluidos en la muestra del estudio, abordando aspectos relacionados con la aceptación o rechazo mediante el uso de la escala Likert. El enfoque del estudio se centra en la "Gestión del Capital de Trabajo y su Impacto en la Rentabilidad de los Restaurantes en el distrito de Miraflores" durante el año 2022.

Pregunta: El restaurant ha establecido un nivel mínimo de efectivo necesario para cumplir con sus responsabilidades financieras

Tabla 5

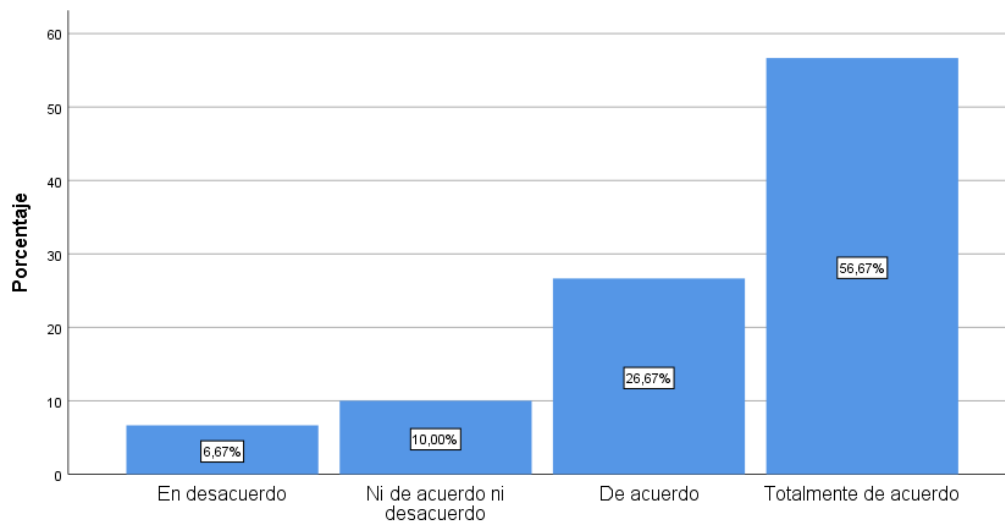
Frecuencia pregunta 1

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	10,0	10,0	16,7
Válido De acuerdo	8	26,7	26,7	43,3
Totalmente de acuerdo	17	56,7	56,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Figura 5

Frecuencia pregunta 1



Los resultados presentados en la Tabla 5, indican que el 56.7 % de los participantes está totalmente de acuerdo en que los restaurantes establecen un nivel mínimo de efectivo para poder cumplir con sus obligaciones financieras. Asimismo, un 26.7 % se encuentra de acuerdo con la premisa, un 10 % opina estar ni de acuerdo ni desacuerdo. Esto sugiere reforzar y mantener esta práctica como parte integral de los procedimientos financieros de los establecimientos. Esta medida parece contar con un respaldo significativo y puede contribuir a una gestión financiera más eficiente y sostenible.

Pregunta: El restaurant realiza a diario depósitos en sus cuentas bancarias con el efectivo que recibe en sus cajas

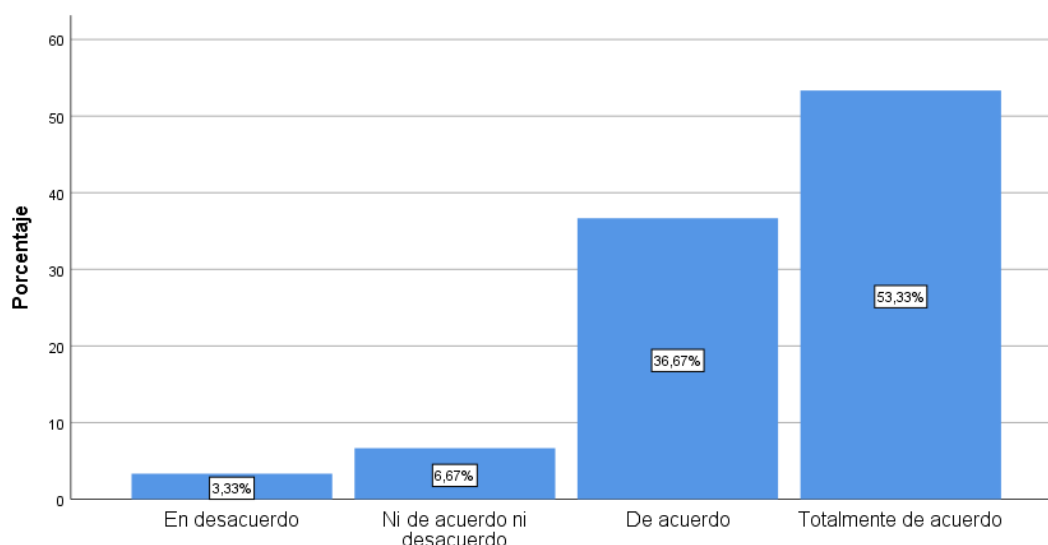
Tabla 6

Frecuencia pregunta 2

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	6,7	6,7	10,0
Válido De acuerdo	11	36,7	36,7	46,7
Totalmente de acuerdo	16	53,3	53,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 6

Frecuencia pregunta 2



Los resultados presentados en la Tabla 6, indican que el 53.3 % de los participantes está totalmente de acuerdo en que los restaurantes realizan a diario depósitos en sus cuentas bancarias con el efectivo que recibe en sus cajas. Asimismo, un 36.7 % se encuentra de acuerdo con la premisa, un 6.7 % opina estar ni de acuerdo ni desacuerdo y por último un 3.3 % de los encuestados opinaron estar en desacuerdo. Esto sugiere que las empresas del sector consideren reforzar o mantener esta práctica como parte de sus procedimientos financieros. Esta medida podría contribuir a una gestión

más eficiente de los recursos económicos y a la transparencia en las operaciones financieras, aspectos que parecen contar con respaldo y aceptación por parte de la mayoría de los participantes.

Pregunta: El departamento de tesorería crea proyecciones de flujo de efectivo semanales con el propósito de anticipar si tendrán suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones de pago

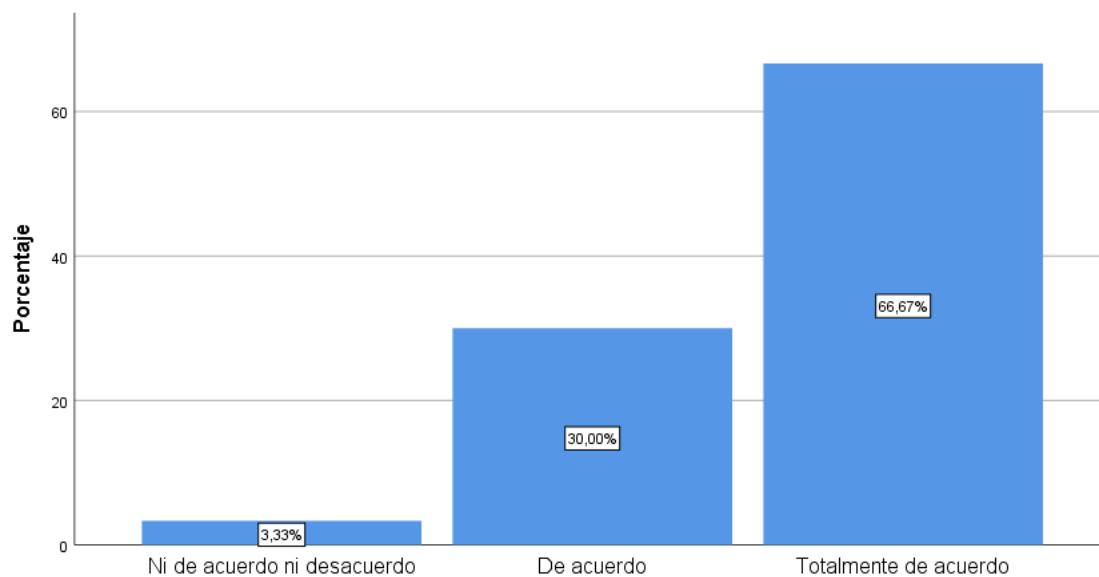
Tabla 7

Frecuencia pregunta 3

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	De acuerdo	9	30,0	30,0	33,3
	Totalmente de acuerdo	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 7

Frecuencia pregunta 3



Los resultados presentados en la Tabla 7 muestran que el 66.7% de los participantes está completamente de acuerdo con la afirmación de que el departamento de tesorería elabora proyecciones de flujo de efectivo semanales con el objetivo de prever si contarán con suficiente efectivo disponible para cumplir con sus compromisos de pago. Además, un 30% está de acuerdo con esta premisa, y un 3.3% no tiene una posición definida al respecto. Dado que la mayoría significativa, aproximadamente el 97%, está de acuerdo o totalmente de acuerdo con la práctica de elaborar proyecciones de flujo de efectivo semanales para anticipar la disponibilidad de efectivo y cumplir con las obligaciones de pago, se sugiere continuar y fortalecer este enfoque en el departamento de tesorería. Esta práctica parece gozar de un alto respaldo y puede contribuir significativamente a una gestión financiera más precisa y eficiente.

Pregunta: El restaurant prepara proyecciones de flujo de efectivo con el fin de identificar sus requerimientos de efectivo y posibles excesos

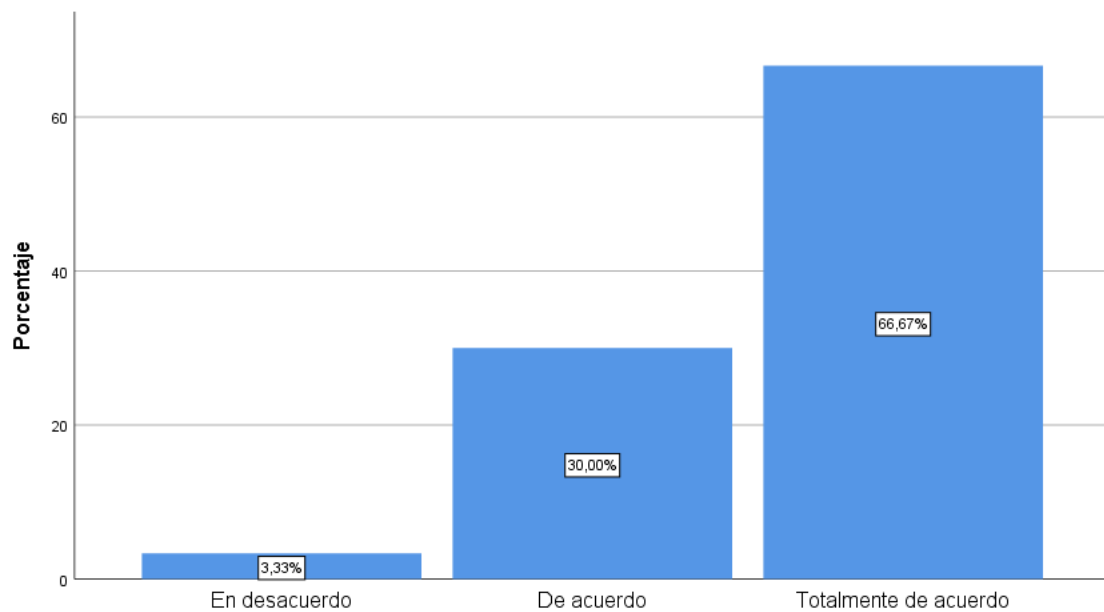
Tabla 8

Frecuencia pregunta 4

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	De acuerdo	9	30,0	30,0	33,3
	Totalmente de acuerdo	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 8

Frecuencia pregunta 4



Los resultados expuestos en la Tabla 8 indican que el 66.7% de los participantes está totalmente de acuerdo con la afirmación de que el restaurante elabora proyecciones de flujo de efectivo para identificar sus necesidades de efectivo y posibles excedentes. Asimismo, un 30% está de acuerdo con esta declaración, y un 3.3% manifiesta estar en desacuerdo. Dado que la gran mayoría, aproximadamente el 97%, está de acuerdo o totalmente de acuerdo con la práctica de elaborar proyecciones de flujo de efectivo para identificar necesidades y posibles excedentes en el restaurante, se sugiere continuar y fortalecer este enfoque en la gestión financiera.

Pregunta: Antes de otorgar crédito, el restaurant lleva a cabo un análisis de sus potenciales clientes

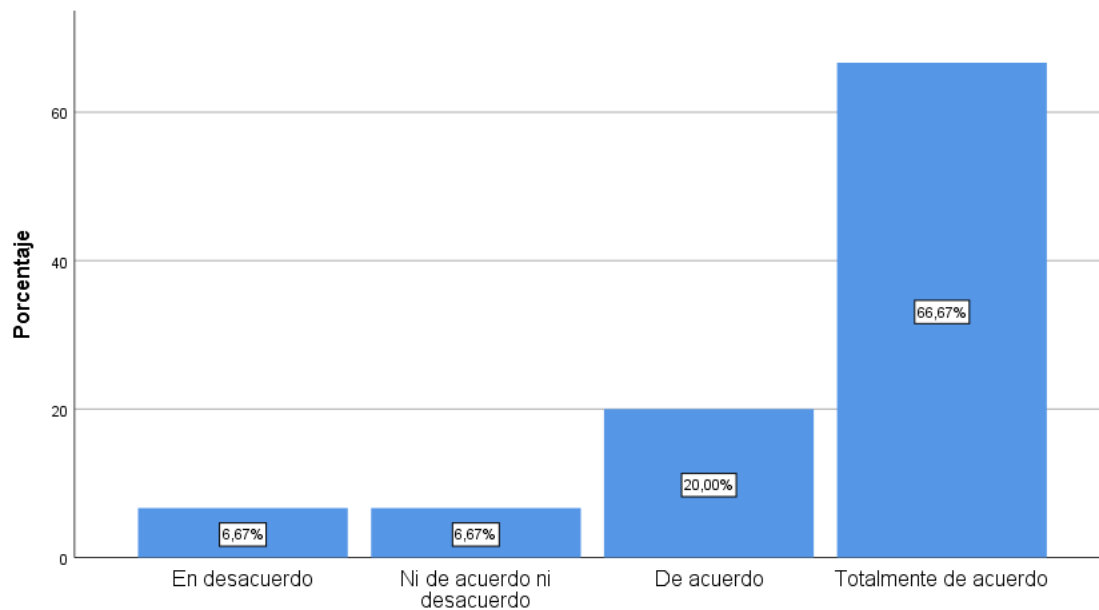
Tabla 9

Frecuencia pregunta 5

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	6,7	6,7	13,3
Válido De acuerdo	6	20,0	20,0	33,3
Totalmente de acuerdo	20	66,7	66,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 9

Frecuencia pregunta 5



Los resultados presentados en la Tabla 9 muestran que el 66.7% de los participantes está completamente de acuerdo con la afirmación de que, antes de conceder crédito, el restaurante realiza un análisis de sus posibles clientes. Además, un 20% está de acuerdo con esta declaración, un 6.67% no tiene una posición definida, y un 6.7% indica estar en desacuerdo. Esta es una buena señal, ya que un análisis

cuidadoso de la solvencia de los clientes puede contribuir a una gestión financiera más sólida y prevenir riesgos asociados con incumplimientos de pago.

Pregunta: El restaurant tiene establecidas pautas claras para la gestión de cobros

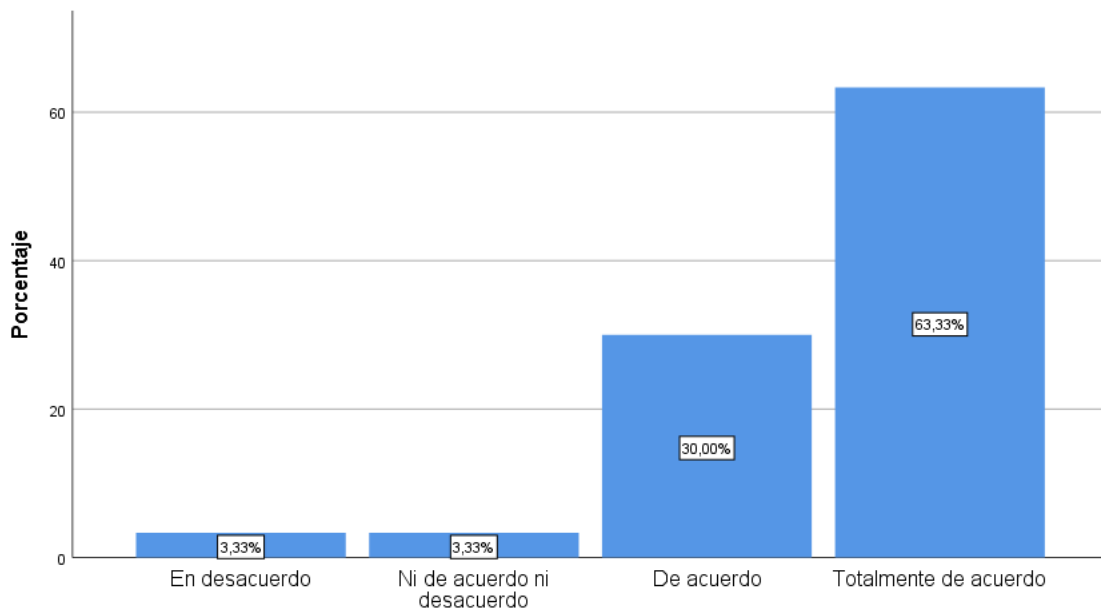
Tabla 10

Frecuencia pregunta 6

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	6,7
Válido De acuerdo	9	30,0	30,0	36,7
Totalmente de acuerdo	19	63,3	63,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 10

Frecuencia pregunta 6



Los resultados expuestos en la Tabla 10 indican que el 63.3% de los participantes está totalmente de acuerdo con la declaración de que el restaurante cuenta con pautas bien definidas para la gestión de cobros. Asimismo, un 30% está de acuerdo con esta afirmación, un 3.3% no tiene una posición definida, y un 3.3% manifiesta estar

en desacuerdo. En vista de este sólido apoyo, se podría considerar aprovechar este fundamento establecido para mejorar aún más la eficiencia y eficacia de la gestión de cobros. Una estrategia recomendada podría incluir la revisión periódica y actualización de estas pautas, asegurando que estén alineadas con las tendencias y mejores prácticas del sector. Además, una comunicación clara y transparente de estas directrices a todo el personal y, cuando sea relevante, a los clientes, podría contribuir a una implementación más coherente.

Pregunta: El restaurant verifica de manera constante que su periodo de cobro promedio se ajuste a la política de cobranza que ha establecido

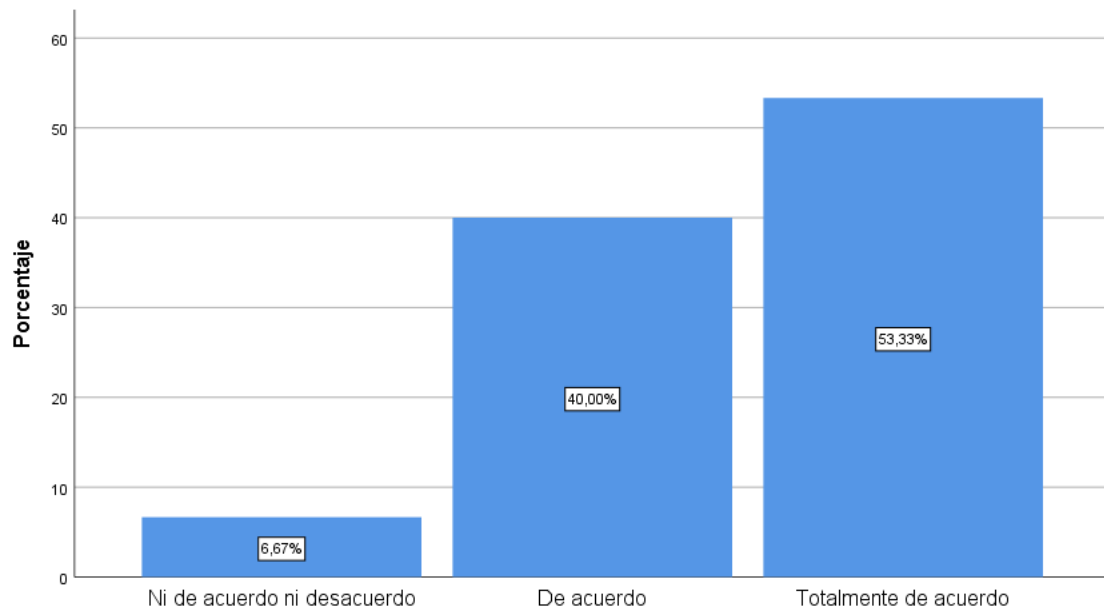
Tabla 11

Frecuencia pregunta 7

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
	De acuerdo	12	40,0	40,0	46,7
	Totalmente de acuerdo	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 11

Frecuencia pregunta 7



Los datos presentados en la Tabla 11 muestran que el 53.3% de los participantes está completamente de acuerdo con la afirmación de que el restaurante verifica de manera continua que su periodo de cobro promedio esté en consonancia con la política de cobranza que ha establecido. Además, un 40% está de acuerdo con esta declaración, mientras que un 6.7% no tiene una posición definida al respecto. Esto sugiere aprovechar el respaldo positivo existente para perfeccionar y actualizar la política de cobranza del restaurante puede potenciar la eficacia en la gestión financiera, garantizando una coherencia constante con las expectativas y necesidades del negocio.

Pregunta: El departamento de cobranzas lleva a cabo un seguimiento de los clientes que tienen pagos atrasados y se encarga de gestionar la recuperación de los fondos pendientes

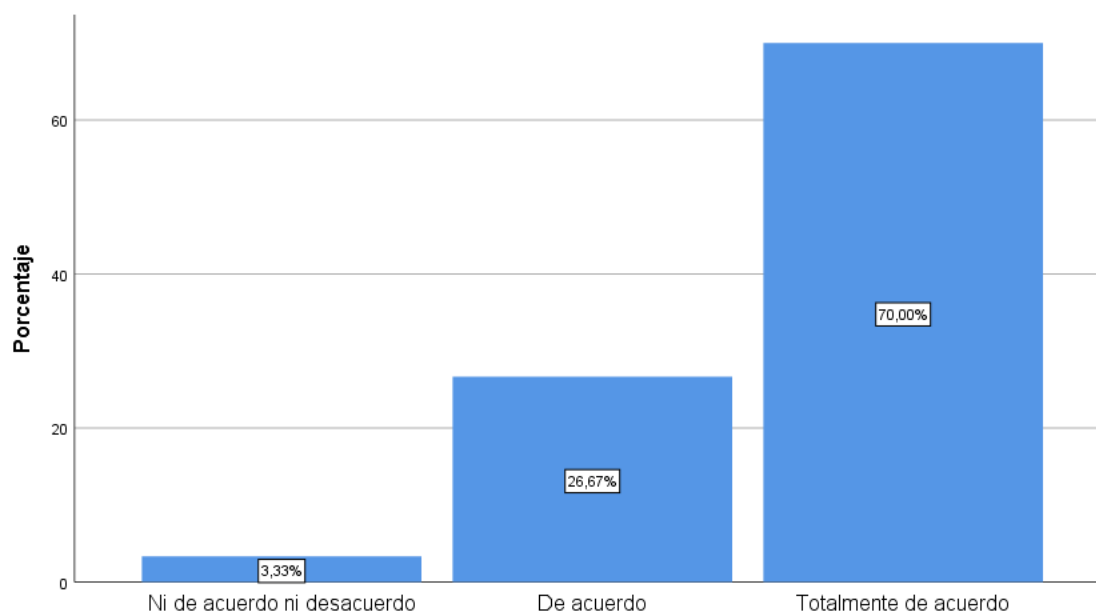
Tabla 12

Frecuencia pregunta 8

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
De acuerdo	8	26,7	26,7	30,0
Totalmente de acuerdo	21	70,0	70,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 12

Frecuencia pregunta 8



Los resultados expuestos en la Tabla 12 indican que el 70% de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el departamento de cobranzas realiza un seguimiento de los clientes con pagos atrasados y se encarga de gestionar la recuperación de los fondos pendientes. Además, un 26.7% está de acuerdo con esta

declaración, y un 3.3% no ha expresado una posición definida al respecto. Este respaldo positivo sugiere una operación efectiva por parte del departamento de cobranzas. Para capitalizar esta fortaleza, se podría considerar la implementación de prácticas adicionales que refuercen aún más la eficacia en la gestión de deudas. Entre estas prácticas, se podría explorar la automatización de procesos para un seguimiento más ágil y la identificación proactiva de clientes en riesgo. Además, fomentar una comunicación transparente con los clientes sobre políticas de pago y opciones de resolución podría contribuir a una gestión de cobros más eficiente y satisfactoria para ambas partes.

Pregunta: El área financiera analiza previamente las peticiones del área de ventas para extender los plazos de crédito y evalúa si resultan beneficiosas desde el punto de vista de rentabilidad para el restaurant

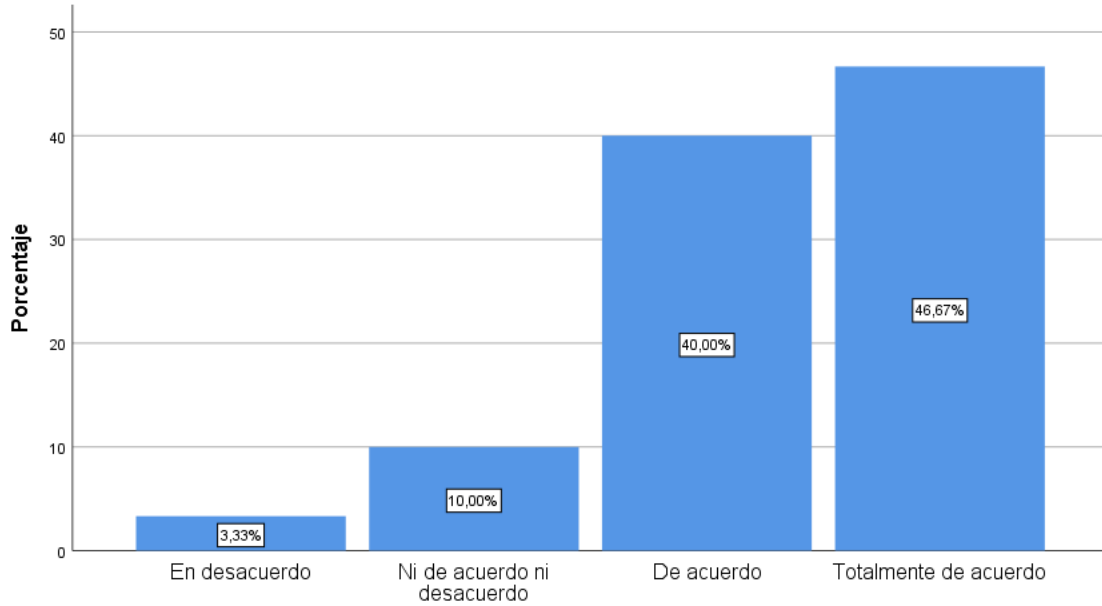
Tabla 13

Frecuencia pregunta 9

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	10,0	10,0	13,3
Válido De acuerdo	12	40,0	40,0	53,3
Totalmente de acuerdo	14	46,7	46,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 13

Frecuencia pregunta 9



Los datos presentados en la Tabla 13 revelan que el 46.7% de los participantes respalda completamente la declaración de que el área financiera examina de antemano las solicitudes del área de ventas para ampliar los plazos de crédito, evaluando si son beneficiosas desde la perspectiva de rentabilidad para el restaurante. Asimismo, un 40% está de acuerdo con esta afirmación, un 10% no ha manifestado una posición definida al respecto, y un 3.3% manifiesta estar en desacuerdo. Esto refleja una valoración positiva hacia la prudencia financiera y la atención a la rentabilidad en las decisiones vinculadas al crédito. Para perfeccionar aún más este procedimiento, podría considerarse la introducción de herramientas analíticas que faciliten una cuantificación más precisa del impacto financiero derivado de las extensiones de plazos de crédito. Además, promover una comunicación más fluida entre los departamentos de ventas y finanzas podría potenciar la comprensión mutua de las necesidades y metas, impulsando así decisiones más fundamentadas.

Pregunta: El restaurant realiza un seguimiento continuo de su inventario

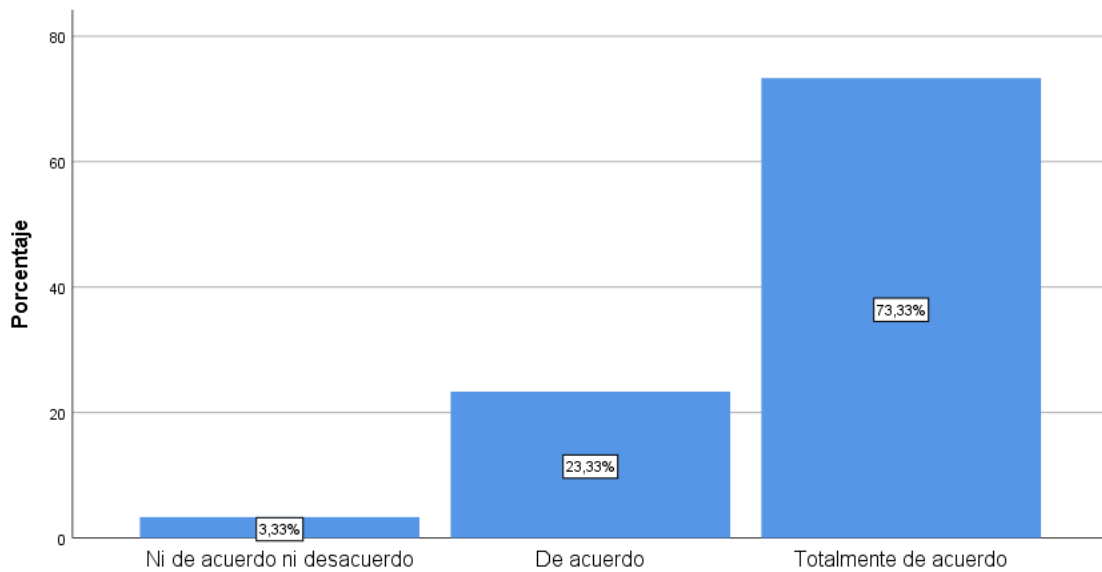
Tabla 14

Frecuencia pregunta 10

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	De acuerdo	7	23,3	23,3	26,7
	Totalmente de acuerdo	22	73,3	73,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 14

Frecuencia pregunta 10



Los resultados expuestos en la Tabla 14 indican que el 73.3% de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el restaurante lleva a cabo un seguimiento constante de su inventario. Además, un 23.3% está de acuerdo con esta declaración, mientras que un 3.3% no ha expresado una posición definida al respecto. Esto indica una apreciación positiva hacia la cautela financiera y la consideración de la rentabilidad en las decisiones relacionadas con el crédito. Para optimizar aún más este

proceso, se podría considerar la implementación de herramientas analíticas que ayuden a cuantificar de manera más precisa el impacto financiero de las extensiones de plazos de crédito. Además, fomentar una comunicación fluida entre los departamentos de ventas y finanzas podría mejorar la comprensión mutua de las necesidades y objetivos, promoviendo así decisiones más informadas.

Pregunta: El restaurant detecta aquellos productos en su inventario que presentan una rotación lenta

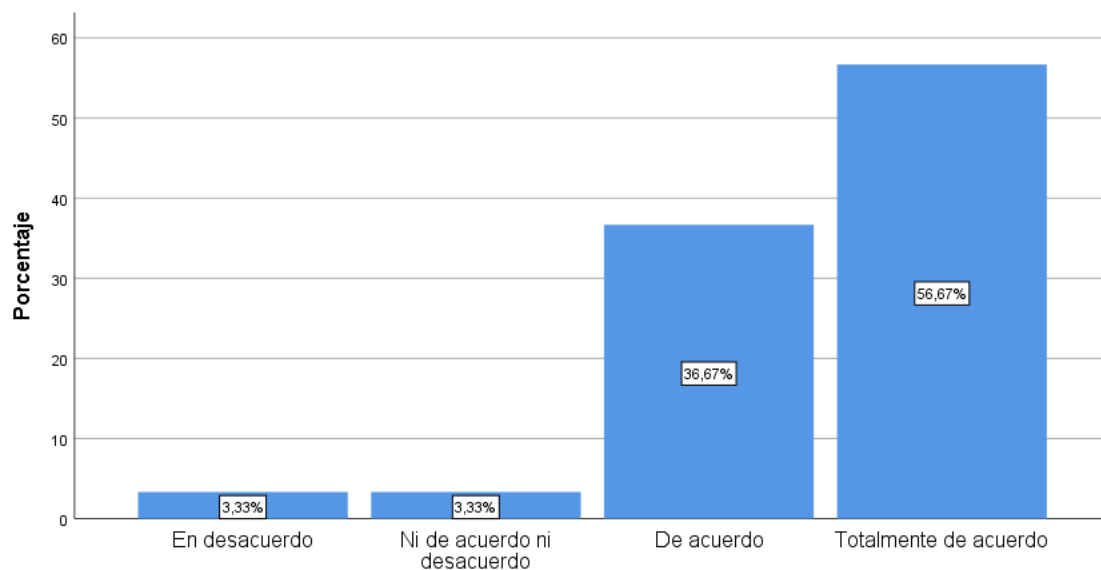
Tabla 15

Frecuencia pregunta 11

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	6,7
Válido De acuerdo	11	36,7	36,7	43,3
Totalmente de acuerdo	17	56,7	56,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 15

Frecuencia pregunta 11



Los datos presentados en la Tabla 15 muestran que el 56.7% de los participantes respalda completamente la afirmación de que el restaurante identifica de manera efectiva los productos en su inventario que experimentan una rotación lenta. Asimismo, un 36.7% está de acuerdo con esta afirmación, mientras que un 3.3% no ha manifestado una posición definida al respecto, y un 3.3% indica estar en desacuerdo. Para capitalizar este respaldo positivo y mejorar aún más la eficiencia en la identificación de productos con rotación lenta, podría considerarse la implementación de sistemas automatizados de seguimiento y análisis de inventario. Estas tecnologías avanzadas pueden proporcionar información en tiempo real sobre la rotación de productos, permitiendo una toma de decisiones más ágil y precisa.

Pregunta: El restaurant cuenta con estrategias para acelerar la salida de los productos en su almacén que experimentan una rotación lenta

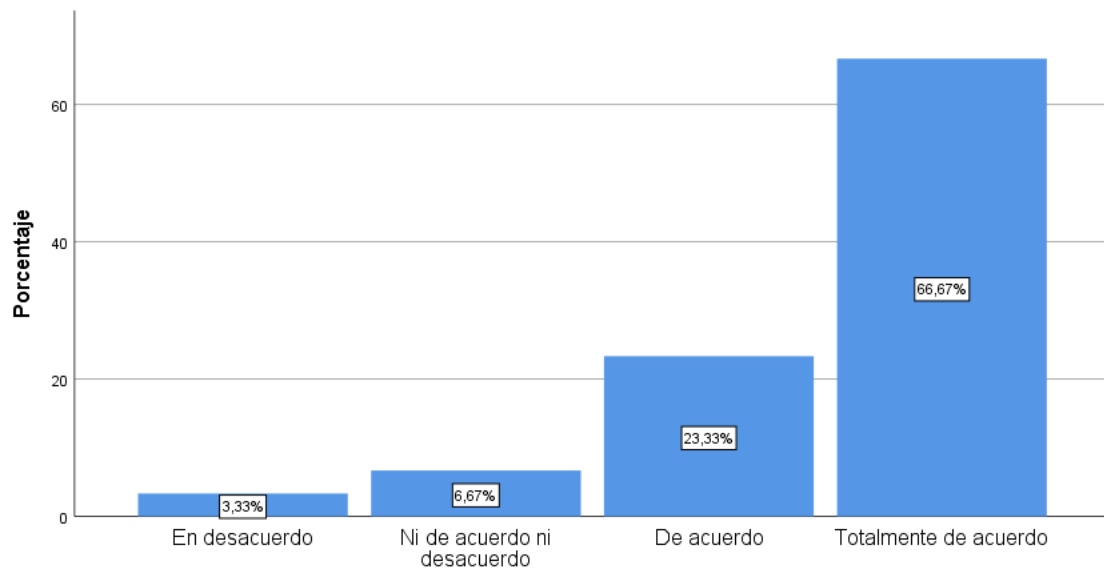
Tabla 16

Frecuencia pregunta 12

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	6,7	6,7	10,0
Válido De acuerdo	7	23,3	23,3	33,3
Totalmente de acuerdo	20	66,7	66,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 16

Frecuencia pregunta 12



Los resultados presentados en la Tabla 16 indican que el 66.7% de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el restaurante implementa estrategias destinadas a agilizar la rotación de productos que experimentan lentitud en su almacén. Además, un 23.3% está de acuerdo con esta afirmación, mientras que un 6.7% no ha expresado una posición definida al respecto, y un 3.3% indica estar en desacuerdo. Esto sugiere un reconocimiento positivo hacia la implementación de prácticas proactivas para optimizar la gestión de inventario y minimizar la permanencia de productos con baja rotación.

Pregunta: El restaurant conserva un nivel mínimo de existencias en su inventario

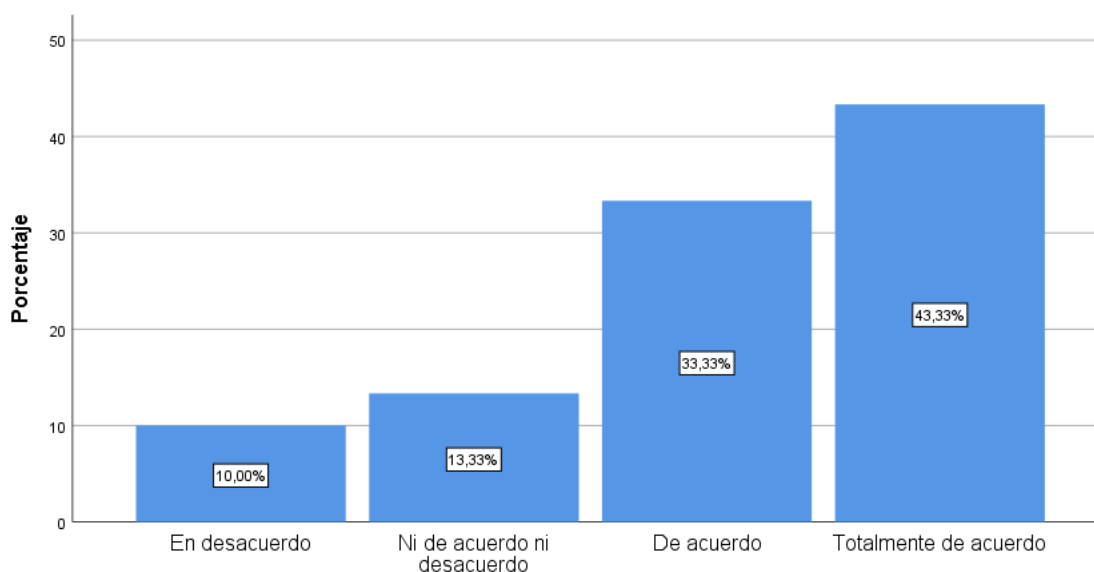
Tabla 17

Frecuencia pregunta 13

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	13,3	13,3	23,3
Válido De acuerdo	10	33,3	33,3	56,7
Totalmente de acuerdo	13	43,3	43,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 17

Frecuencia pregunta 13



Los datos presentados en la Tabla 17 muestran que el 43.3% de los participantes respalda completamente la afirmación de que el restaurante mantiene un nivel mínimo de existencias en su inventario. Asimismo, un 33.3% está de acuerdo con esta afirmación, mientras que un 13.3% no ha expresado una posición definida al respecto, y un 10% indica estar en desacuerdo. Esto sugiere explorar percepciones adicionales y

considerar mejoras en las estrategias de gestión de existencias mínimas podrían contribuir a una operación de inventario más eficiente y alineada con los objetivos del restaurante.

Pregunta: El restaurant ha establecido alianzas con sus proveedores de inventario para garantizar el suministro oportuno en el momento necesario

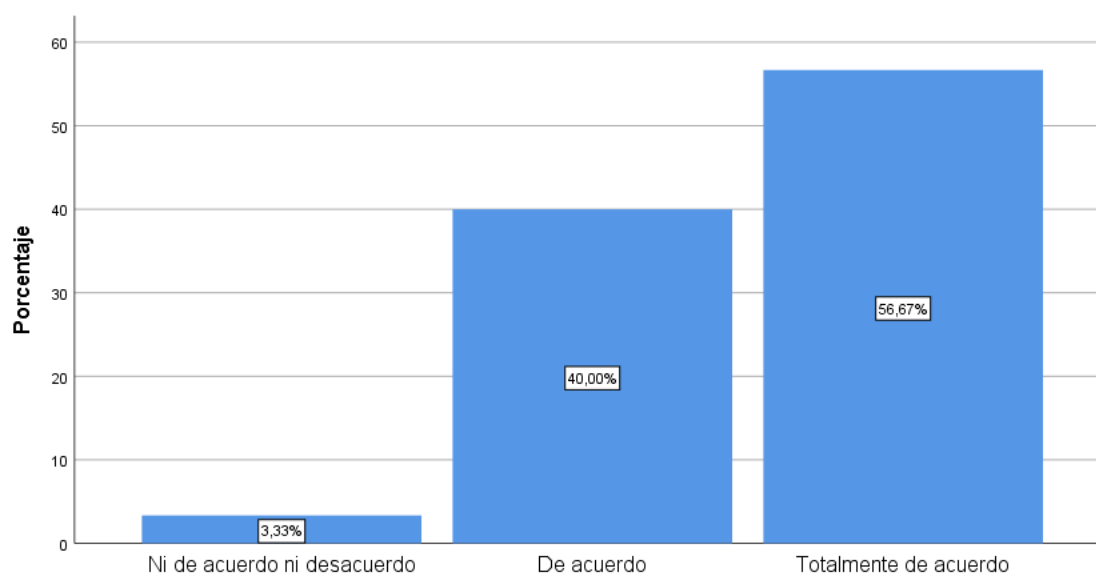
Tabla 18

Frecuencia pregunta 14

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	De acuerdo	12	40,0	40,0	43,3
	Totalmente de acuerdo	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 18

Frecuencia pregunta 14



Los datos presentados en la Tabla 18 muestran que el 56.7 % de los participantes respalda completamente la afirmación de que el restaurant ha establecido alianzas con

sus proveedores de inventario para garantizar el suministro oportuno en el momento necesario. Asimismo, un 40 % está de acuerdo con esta afirmación, mientras que un 3.3% no ha expresado una posición definida al respecto. Esto sugiere que la práctica de formar alianzas estratégicas con proveedores es percibida positivamente, reconociendo la importancia de garantizar la disponibilidad de productos esenciales en momentos cruciales.

Pregunta: El restaurant realiza seguimientos de los costos debidos a pérdidas de inventario y desperdicio de alimentos

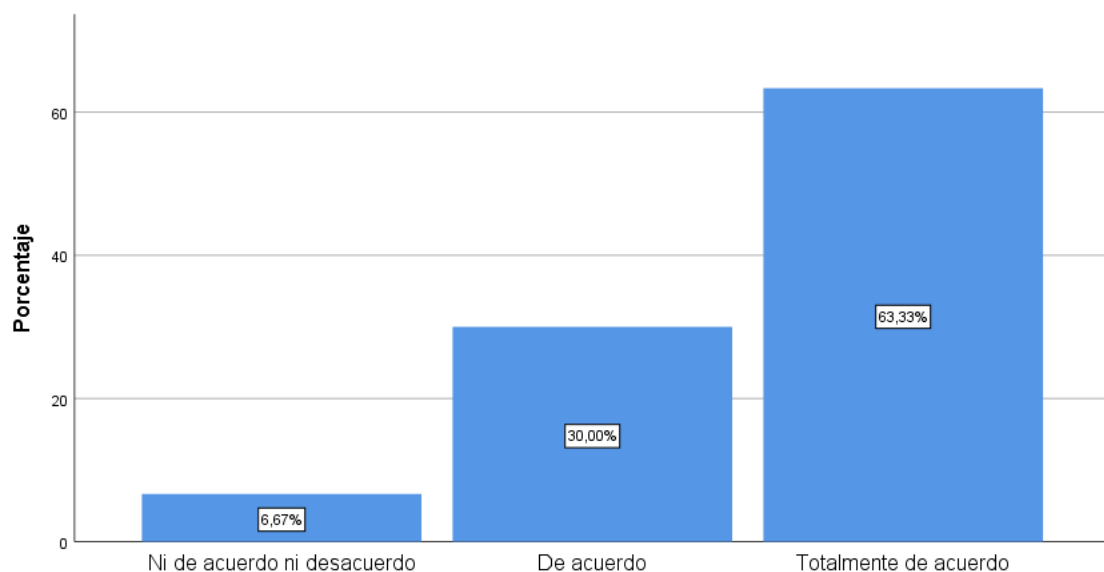
Tabla 19

Frecuencia pregunta 15

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
	De acuerdo	9	30,0	30,0	36,7
	Totalmente de acuerdo	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 19

Frecuencia pregunta 15



Los resultados exhibidos en la Tabla 19 indican que el 63.3% de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el restaurante lleva a cabo seguimientos de los costos asociados a pérdidas de inventario y desperdicio de alimentos. Por otro lado, el 30% está de acuerdo con esta afirmación, respaldando también la práctica de monitorear los costos derivados de pérdidas y desperdicio de alimentos. En contraste, un 6.7% no ha expresado claramente su posición al respecto. Esto sugiere considerar la implementación de medidas adicionales para fortalecer y optimizar estos procesos, como la introducción de tecnologías avanzadas de seguimiento o iniciativas de formación para mejorar aún más la eficacia en la gestión de costos en estas áreas clave.

Pregunta: El restaurant cuenta con sistemas para calcular los niveles ideales de inventario

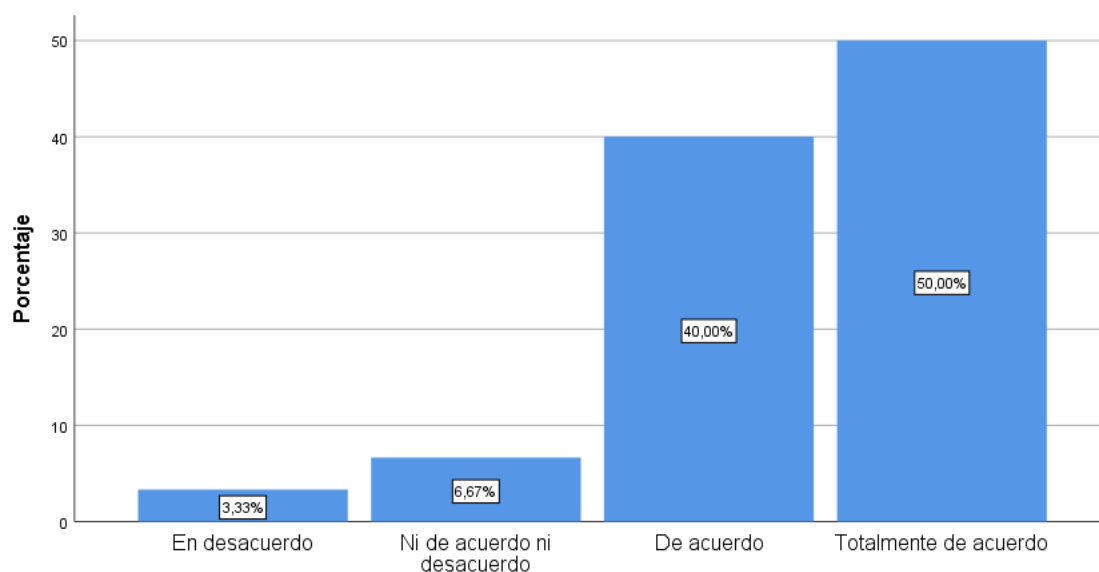
Tabla 20

Frecuencia pregunta 16

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	6,7	6,7	10,0
Válido De acuerdo	12	40,0	40,0	50,0
Totalmente de acuerdo	15	50,0	50,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 20

Frecuencia pregunta 16



Los datos presentados en la Tabla 20 revelan que el 50% de los participantes respalda totalmente la afirmación de que el restaurante dispone de sistemas para calcular los niveles ideales de inventario. Además, el 40% está de acuerdo con esta declaración, apoyando la práctica de contar con sistemas para calcular los niveles ideales de inventario. Por otro lado, un 6.7% no ha expresado claramente su posición al respecto, lo que sugiere la necesidad de una exploración adicional de sus percepciones. Además, un 3.3% indica estar en desacuerdo con la afirmación. Se sugiere que el restaurante continúe fortaleciendo la implementación y uso de sistemas para calcular los niveles ideales de inventario, ya que el 50% de los participantes respalda plenamente esta práctica. Este respaldo indica una aceptación positiva de la utilidad y eficacia de dichos sistemas en la gestión del inventario.

Pregunta: El restaurant emplea herramientas o software para gestionar sus inventarios de manera efectiva

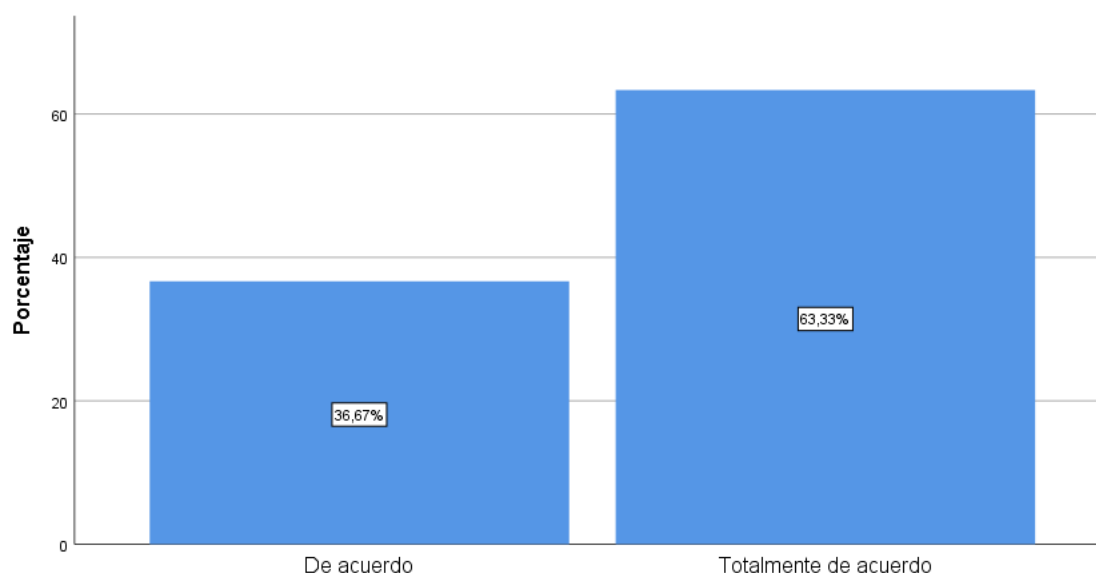
Tabla 21

Frecuencia pregunta 17

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	De acuerdo	11	36,7	36,7	36,7
Válido	Totalmente de acuerdo	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 21

Frecuencia pregunta 17



Los datos presentados en la Tabla 21 revelan que el 63.3% de los participantes respalda totalmente la afirmación de que el restaurant emplea herramientas o software para gestionar sus inventarios de manera efectiva. Además, el 36.7 % está de acuerdo con esta declaración. La implementación exitosa y continua de herramientas tecnológicas para la gestión de inventarios se presenta como una práctica positiva respaldada por la mayoría de los participantes. Este respaldo puede aprovecharse para

identificar oportunidades de mejora y mantenerse a la vanguardia en las prácticas de gestión de inventarios eficientes y modernas.

Pregunta: El restaurant tiene una política establecida para manejar los plazos de pago que los proveedores otorgan

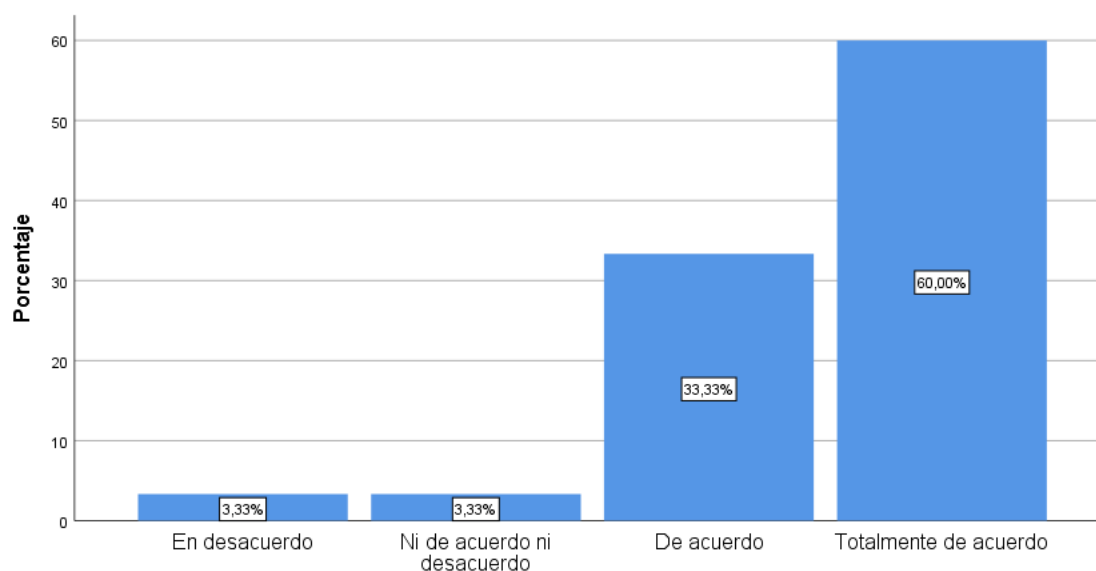
Tabla 22

Frecuencia pregunta 18

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	6,7
Válido De acuerdo	10	33,3	33,3	40,0
Totalmente de acuerdo	18	60,0	60,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 22

Frecuencia pregunta 18



Los resultados presentados en la Tabla 22 indican que el 60% de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el restaurante cuenta con una política establecida para gestionar los plazos de pago otorgados por los proveedores.

Asimismo, el 33.3% está de acuerdo con esta declaración. En contraste, un 3.3% no ha manifestado claramente su posición al respecto, sugiriendo la necesidad de una exploración adicional de sus percepciones. Además, un 3.3% indica estar en desacuerdo con la afirmación. Este respaldo indica una fortaleza en las prácticas de gestión financiera del restaurante y sugiere que la implementación de la política es efectiva para la mayoría de los encuestados.

Pregunta: El restaurant prioriza el uso de deudas que no generan costos de interés explícitos antes que otros tipos de pasivos

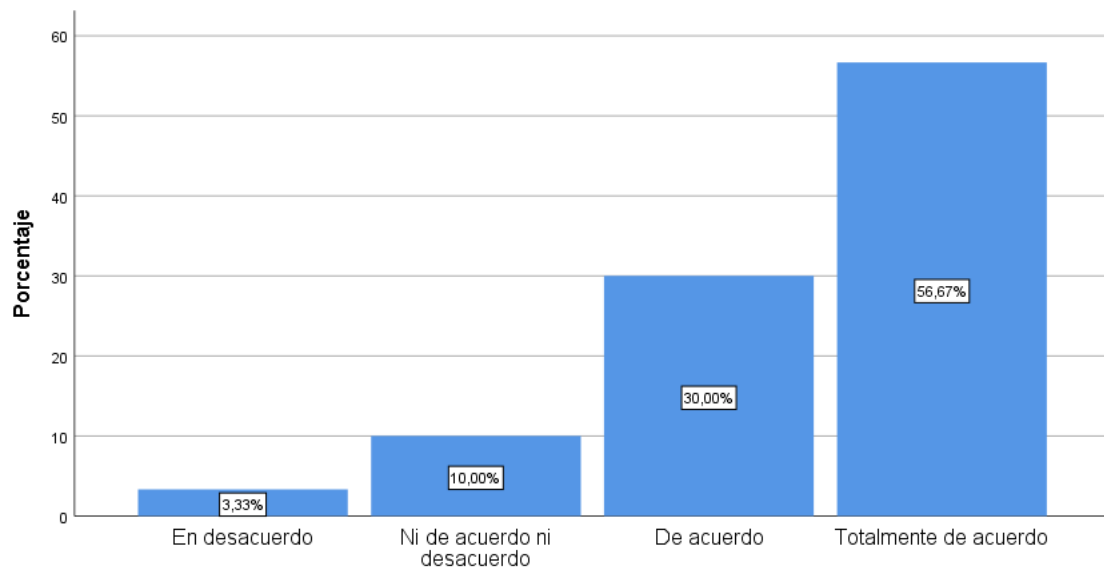
Tabla 23

Frecuencia pregunta 19

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	10,0	10,0	13,3
Válido De acuerdo	9	30,0	30,0	43,3
Totalmente de acuerdo	17	56,7	56,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 23

Frecuencia pregunta 19



Los datos presentados en la Tabla 23 revelan que el 56.7% de los participantes respalda completamente la afirmación de que el restaurante da prioridad al uso de deudas que no generan costos de interés explícitos en lugar de otros tipos de pasivos. Además, el 30% está de acuerdo con esta declaración. No obstante, el 10% no ha expresado claramente su posición al respecto, lo que indica la necesidad de una exploración adicional de sus percepciones. Además, un 3.3% indica estar en desacuerdo con la afirmación. Esto sugiere una inclinación hacia estrategias financieras que minimizan los costos asociados a los intereses.

Pregunta: El restaurant realiza negociaciones con sus proveedores a fin de conseguir los plazos de pago más largos posibles

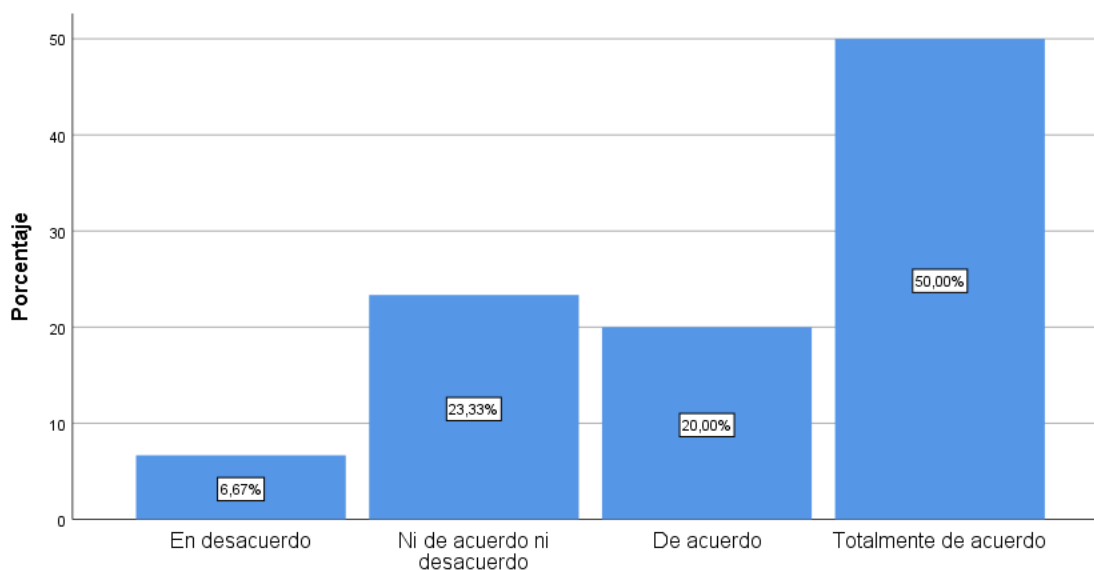
Tabla 24

Frecuencia pregunta 20

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
Ni de acuerdo ni desacuerdo	7	23,3	23,3	30,0
Válido De acuerdo	6	20,0	20,0	50,0
Totalmente de acuerdo	15	50,0	50,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 24

Frecuencia pregunta 20



Los resultados expuestos en la Tabla 24 muestran que el 50% de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el restaurante se involucra en negociaciones con sus proveedores para obtener plazos de pago más extensos. Asimismo, el 20% está de acuerdo con esta declaración. Sin embargo, un 23.3% no ha definido claramente su posición sobre este asunto. Además, un 6.7% manifiesta estar en

desacuerdo con la afirmación. Los resultados indican que existe un respaldo generalizado a las prácticas de negociación del restaurante para obtener plazos de pago más extensos, pero también revelan áreas de indecisión y desacuerdo.

Pregunta: El pago de la nómina de los empleados se efectúa al final de cada mes

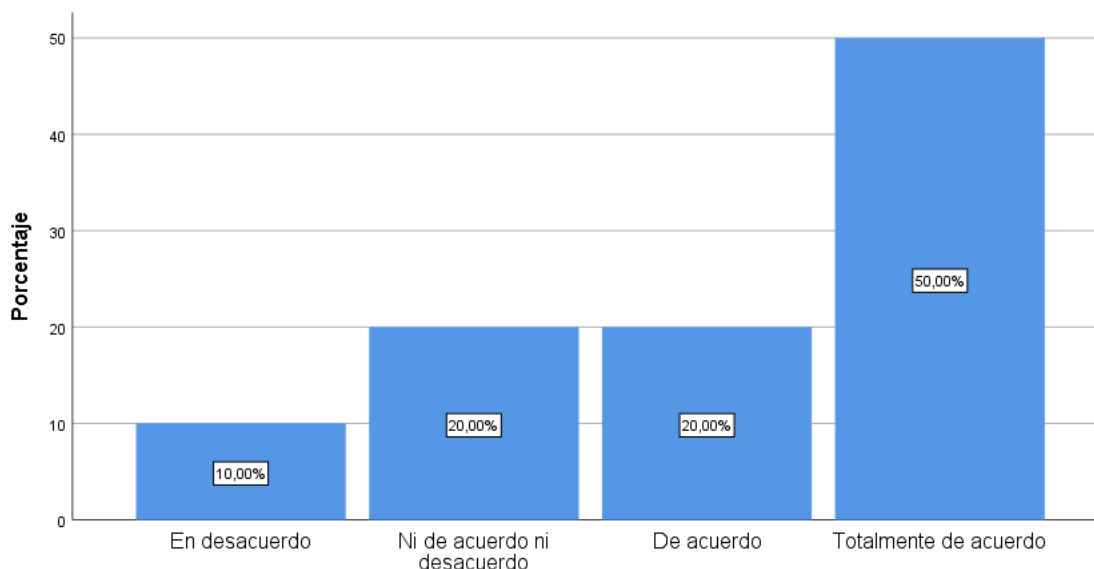
Tabla 25

Frecuencia pregunta 21

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
Ni de acuerdo ni desacuerdo	6	20,0	20,0	30,0
Válido De acuerdo	6	20,0	20,0	50,0
Totalmente de acuerdo	15	50,0	50,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 25

Frecuencia pregunta 21



Los datos presentados en la Tabla 25 indican que el 50% de los encuestados respalda completamente la idea de que el pago de la nómina de los empleados se realiza al término de cada mes. Del mismo modo, el 20% muestra acuerdo con esta afirmación.

No obstante, un 20% no ha expresado claramente su posición al respecto. Además, un 10% manifiesta estar en desacuerdo con la mencionada afirmación. Esto sugiere considerar la implementación de una política de transparencia y comunicación efectiva con los empleados. Dado que el 20% de los participantes no ha expresado claramente su posición al respecto podría ser beneficioso proporcionar información adicional sobre la política de pago de nómina en el restaurante.

Pregunta: El restaurant revisa regularmente el tiempo promedio que toma realizar los pagos en comparación con la política de pagos establecida

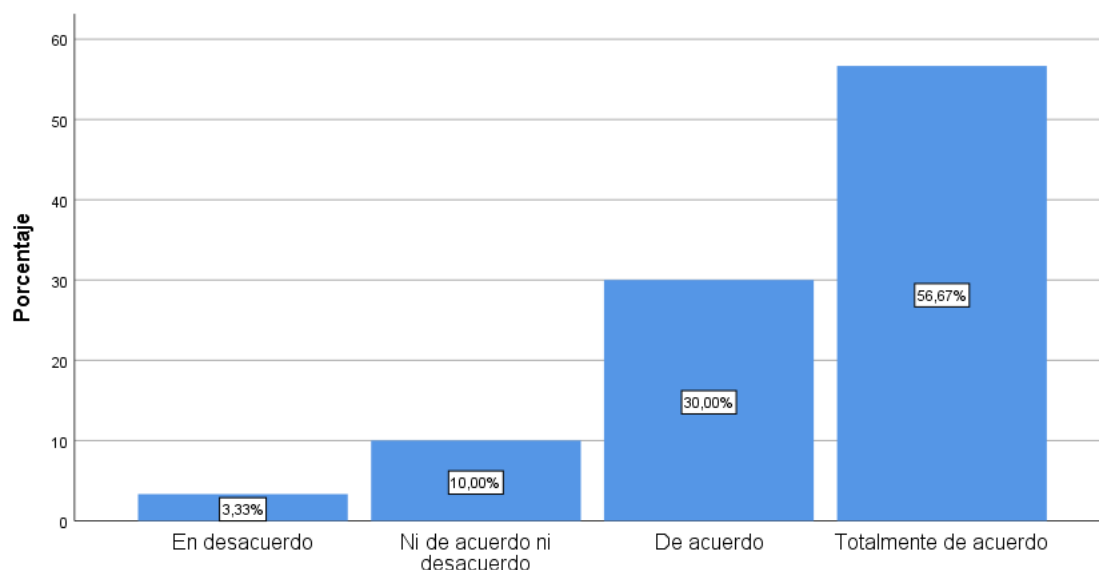
Tabla 26

Frecuencia pregunta 22

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	10,0	10,0	13,3
Válido De acuerdo	9	30,0	30,0	43,3
Totalmente de acuerdo	17	56,7	56,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 26

Frecuencia pregunta 22



La información proporcionada en la Tabla 26 revela que el 56.7% de los participantes respalda plenamente la noción de que el restaurante revisa de manera regular el tiempo promedio requerido para efectuar los pagos en relación con la política establecida. Asimismo, el 30% está de acuerdo con esta afirmación. Sin embargo, un 10% indicó no tener una posición definida, expresando neutralidad al respecto. Además, un 3.3% manifiesta estar en desacuerdo con la mencionada afirmación. Esto sugiere fortalecer y comunicar de manera más efectiva los beneficios de esta práctica. Esto podría incluir destacar cómo la revisión regular contribuye a una gestión financiera más eficiente, mejora la transparencia en las operaciones y asegura el cumplimiento de la política de pagos. Reforzar la comunicación sobre estos aspectos podría ayudar a aumentar la comprensión y el respaldo general a esta práctica.

Pregunta: El restaurant dispone de líneas de crédito bancarias para resolver situaciones de falta de liquidez

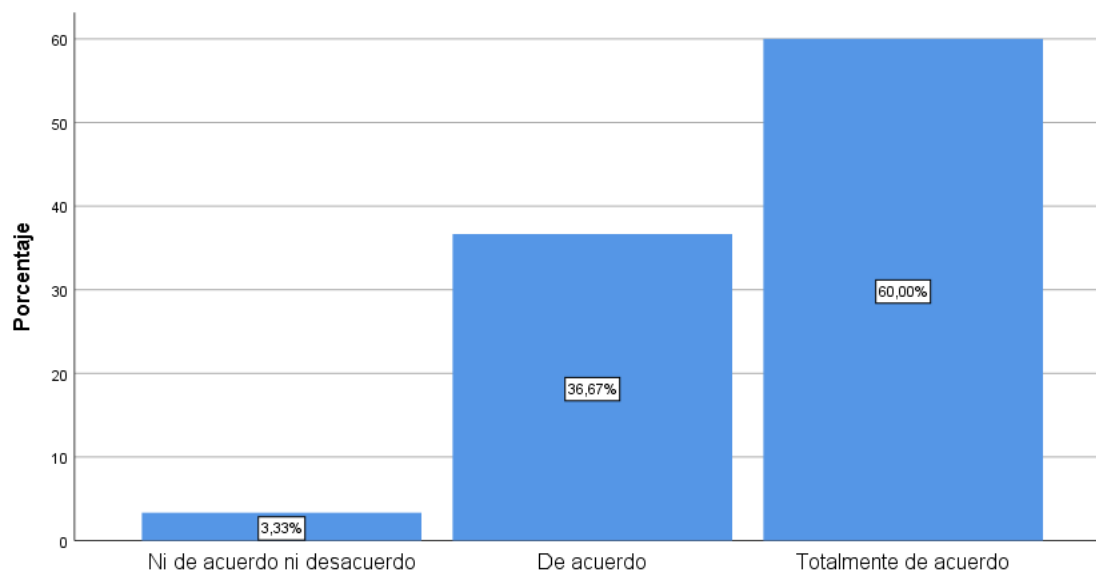
Tabla 27

Frecuencia pregunta 23

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	De acuerdo	11	36,7	36,7	40,0
	Totalmente de acuerdo	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 27

Frecuencia pregunta 23



La Tabla 27 muestra que el 60% de los encuestados apoya completamente la idea de que el restaurante cuente con líneas de crédito bancarias para abordar situaciones de falta de liquidez. Además, el 36.7% está de acuerdo con esta afirmación. Sin embargo, un 3.3% indicó no tener una posición definida, expresando neutralidad en este aspecto. Las

líneas de crédito bancarias pueden ser herramientas valiosas para ayudar a los restaurantes a enfrentar situaciones de falta de liquidez y aprovechar oportunidades estratégicas. Sin embargo, su uso debe ser cuidadosamente gestionado para garantizar beneficios a largo plazo y evitar riesgos financieros innecesarios.

Pregunta: El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre los activos del restaurant

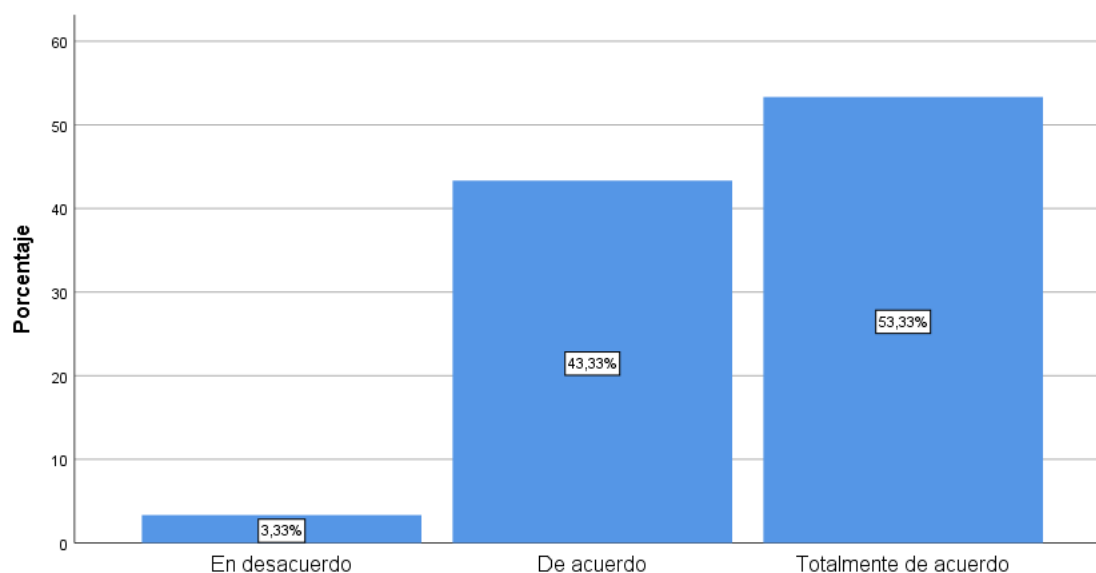
Tabla 28

Frecuencia pregunta 24

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	De acuerdo	13	43,3	43,3	46,7
	Totalmente de acuerdo	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 28

Frecuencia pregunta 24



La información proporcionada en la Tabla 28 indica que el 53.3% de los participantes respalda plenamente la noción de que la gestión eficiente del capital de trabajo influye directamente en el rendimiento de los activos del restaurante. Asimismo, un 43.3% muestra acuerdo con esta afirmación. En contraste, un 3.3% expresó desacuerdo con esta perspectiva. La eficiente gestión del capital de trabajo no solo es vital para la supervivencia diaria de un restaurante, sino que también tiene un impacto directo y positivo en el rendimiento a largo plazo de sus activos. La atención estratégica a la liquidez y la optimización de los recursos financieros son fundamentales para construir una base sólida que respalde el éxito continuo de la operación del restaurante.

Pregunta: El restaurant busca constantemente mejorar su ROA a través de prácticas de gestión financiera efectivas

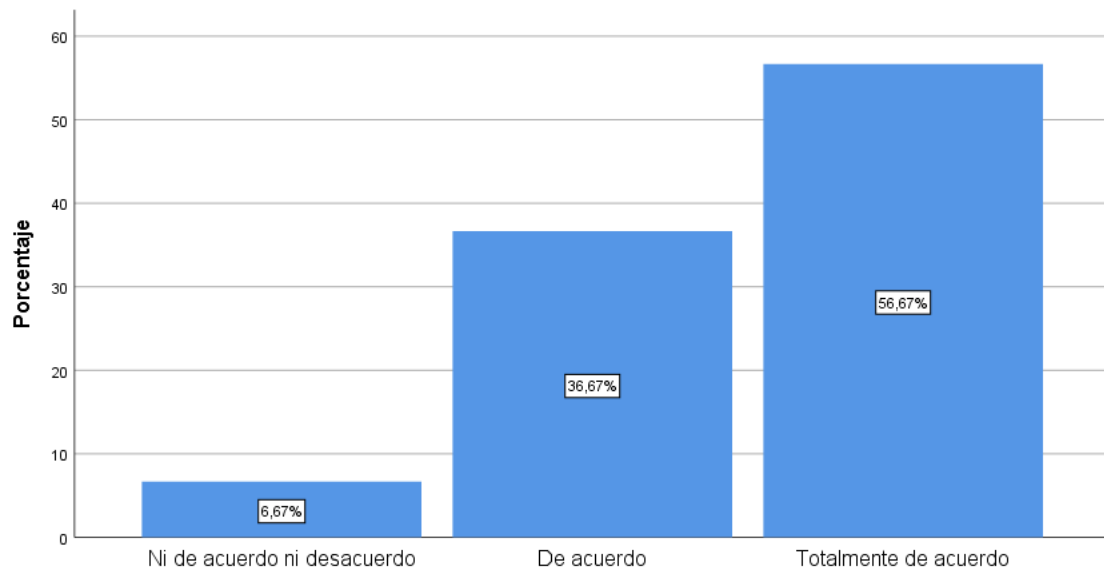
Tabla 29

Frecuencia pregunta 25

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
	De acuerdo	11	36,7	36,7	43,3
	Totalmente de acuerdo	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 29

Frecuencia pregunta 25



La información presentada en la Tabla 29 señala que el 56.7% de los encuestados respalda completamente la idea de que el restaurante persigue de manera continua mejorar su ROA mediante prácticas de gestión financiera eficientes. Además, un 36.7% está de acuerdo con esta declaración. En contraste, un 6.7% indicó sentirse neutral, sin expresar acuerdo ni desacuerdo con esta perspectiva. Los restaurantes pueden capitalizar el fuerte respaldo hacia la mejora continua del ROA a través de prácticas de gestión financiera eficientes mediante la promoción de un ambiente propicio para la innovación, la colaboración y la alineación de esfuerzos hacia metas financieras claras y alcanzables.

Pregunta: El ciclo de conversión de efectivo tiene un impacto en el ROA de la empresa

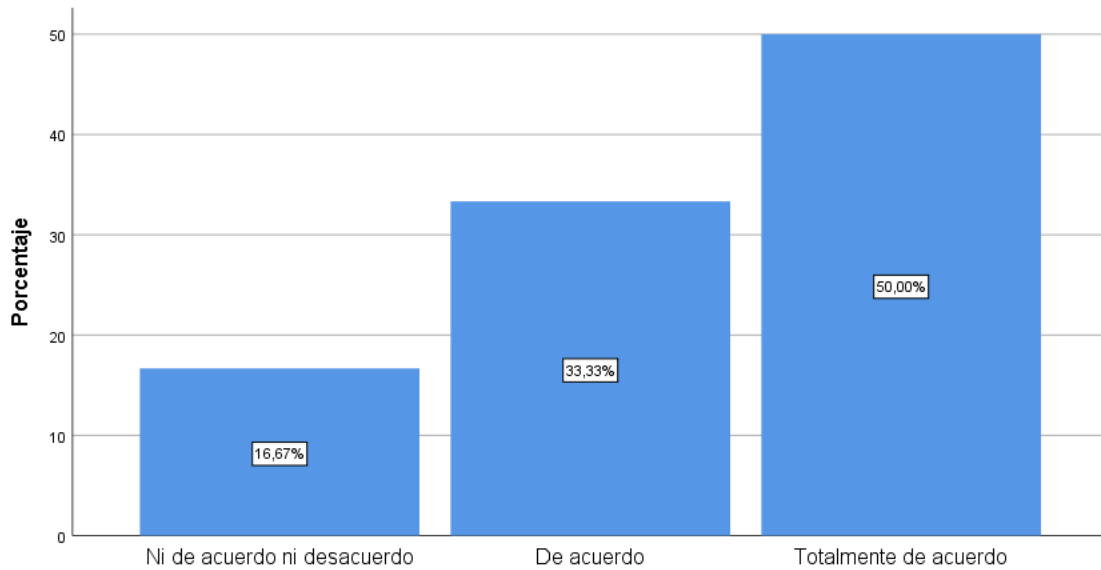
Tabla 30

Frecuencia pregunta 26

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	5	16,7	16,7	16,7
	De acuerdo	10	33,3	33,3	50,0
	Totalmente de acuerdo	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 30

Frecuencia pregunta 26



La información proporcionada en la Tabla 30 indica que el 50% de los participantes respalda totalmente la noción de que el ciclo de conversión de efectivo afecta directamente al ROA de la empresa. Asimismo, un 33.3% está de acuerdo con esta afirmación. En contraste, un 16.7% expresó sentirse neutral, sin manifestar ni acuerdo ni desacuerdo con esta perspectiva. Aprovechar el respaldo significativo hacia la conexión

entre el ciclo de conversión de efectivo y el ROA permite a la empresa implementar estrategias específicas y mejoras operativas. Al promover la educación, optimizar procesos y establecer metas claras, la empresa puede potenciar su capacidad para influir positivamente en su rendimiento.

Pregunta: El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre el patrimonio del restaurant

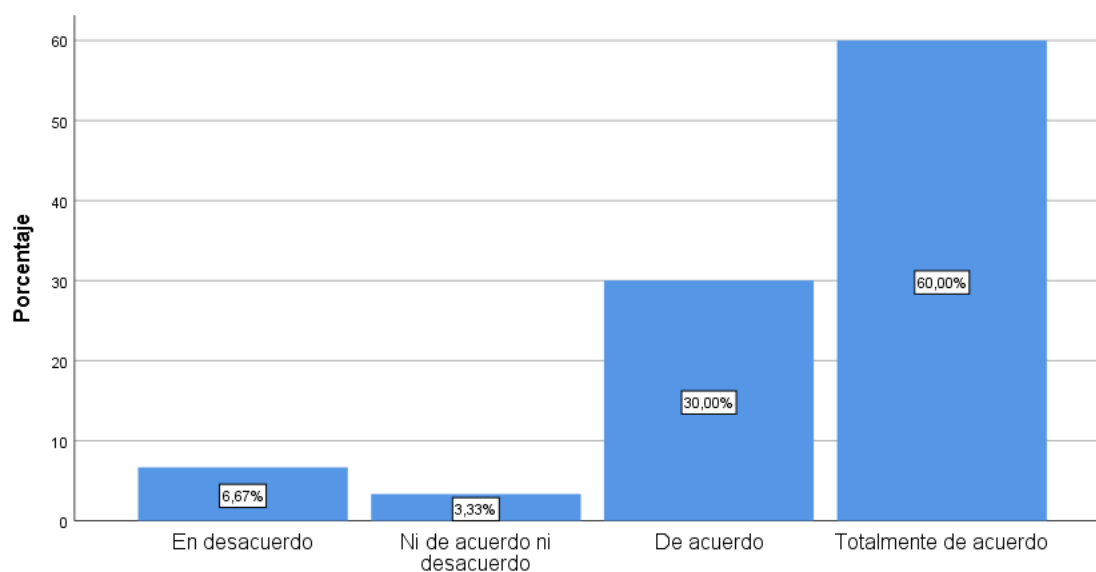
Tabla 31

Frecuencia pregunta 27

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	10,0
Válido De acuerdo	9	30,0	30,0	40,0
Totalmente de acuerdo	18	60,0	60,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 31

Frecuencia pregunta 27



La información presentada en la Tabla 31 señala que el 60% de los encuestados respalda completamente la idea de que la gestión eficiente del capital de trabajo influye directamente en el rendimiento sobre el patrimonio del restaurante. Además, un 30% muestra acuerdo con esta afirmación. Por otro lado, un 3.3% indicó sentirse neutral, sin expresar ni acuerdo ni desacuerdo con esta perspectiva, y un 6.7% comentó estar en desacuerdo. Estos resultados sugieren que hay una fuerte conexión percibida entre la gestión del capital de trabajo y el rendimiento patrimonial del restaurante, proporcionando una base sólida para continuar promoviendo prácticas financieras eficientes y transparentes en el ámbito operativo del establecimiento.

Pregunta: El restaurant utiliza estrategias de financiamiento para mejorar su rentabilidad financiera

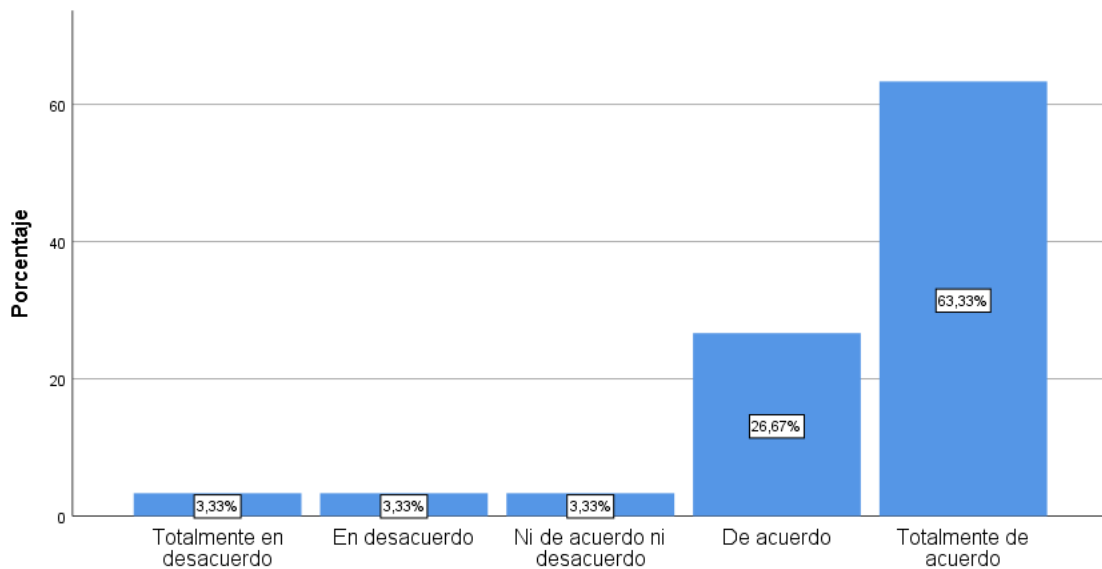
Tabla 32

Frecuencia pregunta 28

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
En desacuerdo	1	3,3	3,3	6,7
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	3,3	3,3	10,0
De acuerdo	8	26,7	26,7	36,7
Totalmente de acuerdo	19	63,3	63,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Figura 32

Frecuencia pregunta 28



La información revelada en la Tabla 32 indica que el 63.3% de los participantes apoya completamente la noción de que el restaurante emplea estrategias de financiamiento con el objetivo de mejorar su rentabilidad financiera. Asimismo, un 26.7% muestra acuerdo con esta afirmación. Por otro lado, un 3.3% expresó sentirse neutral, sin manifestar ni acuerdo ni desacuerdo con esta perspectiva, mientras que un 3.3% comentó estar en desacuerdo y otro 3.3% afirmó estar totalmente en desacuerdo. el empleo estratégico de estrategias de financiamiento puede ser un componente clave para mejorar la rentabilidad financiera del restaurante. La gestión cuidadosa de estos recursos financieros contribuirá no solo a la estabilidad a corto plazo sino también al crecimiento sostenible a largo plazo del establecimiento.

CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Se realizaron encuestas a los representantes de los restaurantes en el distrito de Miraflores y se llevaron a cabo entrevistas con expertos financieros para obtener datos esenciales para la investigación y estudios, tanto en el ámbito cuantitativo como cualitativo. Este proceso permitió llevar a cabo el análisis de los resultados obtenidos.

5.1. Análisis de entrevista

Tras finalizar las entrevistas en profundidad con los tres expertos, se llevará a cabo el análisis correspondiente de los resultados obtenidos a través de los criterios recopilados durante dichas entrevistas

1. ¿Qué tan importante resulta la gestión del capital de trabajo en los restaurantes?

Análisis:

La gestión del capital de trabajo se erige como un imperativo estratégico en los restaurantes. Su influencia directa en la liquidez operativa y en la capacidad para financiar las operaciones diarias delinea su papel crucial en la sostenibilidad y el crecimiento en un sector donde la agilidad financiera es la clave maestra para navegar las variables de la demanda y los costos.

2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los restaurantes en la gestión del efectivo?

Análisis:

La gestión del efectivo en restaurantes se presenta como un equilibrio delicado entre la anticipación de desafíos estacionales, la gestión eficiente de inventarios, el manejo de cuentas por pagar y la adaptación a las dinámicas del entorno competitivo y las cambiantes preferencias del consumidor. El éxito en este

escenario requiere no solo agilidad financiera, sino también una comprensión profunda de los factores específicos que caracterizan a la industria gastronómica.

3. ¿En su opinión cuáles son las mejores prácticas para la gestión del efectivo y los valores negociables en los restaurantes?

Análisis:

Las mejores prácticas para la gestión del efectivo y los valores negociables en restaurantes abogan por la eficiencia en la gestión de inventarios, la negociación inteligente con proveedores, la planificación cuidadosa de pagos y la optimización constante de los flujos de efectivo. La implementación de soluciones financieras innovadoras añade un componente adicional de previsión y flexibilidad, esencial en un entorno empresarial dinámico como el de los restaurantes.

4. ¿Qué opina Ud. acerca de que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de efectivo?

Análisis:

Los entrevistados subrayan la importancia de mantener un saldo mínimo de efectivo en la gestión financiera de las operaciones. Este enfoque se justifica en la necesidad de cubrir tanto los gastos operativos cotidianos como las eventualidades imprevistas. Sin embargo, advierten sobre el peligro de inmovilizar capital en efectivo, subrayando la relevancia de encontrar un equilibrio adecuado.

5. ¿En su opinión, cuáles son las principales medidas que deberían de tomarse para una buena administración de las cuentas por cobrar?

Análisis:

La buena administración de las cuentas por cobrar se construye sobre la base de políticas de crédito sólidas, un monitoreo cuidadoso de los plazos de cobro, el uso de sistemas eficientes de seguimiento y relaciones amigables con los clientes. Esta

sinergia de prácticas se traduce en un flujo de efectivo constante y sostenible, esencial para la estabilidad financiera y el crecimiento empresarial.

6. ¿Considera Ud. una buena práctica ofrecer descuentos por pronto pago para reducir los días promedio de cobro?

Análisis:

La estrategia de descuentos por pronto pago, según los entrevistados, puede ser una herramienta efectiva para agilizar los tiempos de cobro, siempre y cuando se aborde con una evaluación cuidadosa de su impacto en la rentabilidad y se implemente de manera estratégica. Este enfoque equilibrado asegura que la iniciativa contribuya positivamente al flujo de efectivo sin comprometer la viabilidad financiera a largo plazo del negocio.

7. ¿Qué se debería hacer ante un pedido del área de Ventas para incrementar los días de crédito a los clientes?

Análisis:

Frente a la solicitud del área de ventas para incrementar los días de crédito a los clientes, la toma de decisión debe ser refrendada por una evaluación exhaustiva del riesgo crediticio, un análisis del impacto en la liquidez y una alineación clara con los objetivos a largo plazo de la empresa. Este enfoque garantiza una decisión financiera sólida y estratégica.

8. ¿Es importante que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de inventarios?

Análisis:

Mantener un saldo mínimo de inventarios es una estrategia esencial para optimizar costos y prevenir la obsolescencia. Sin embargo, este equilibrio debe ser gestionado con precisión para asegurar que la empresa pueda satisfacer la demanda del

mercado de manera continua y eficiente. Este enfoque garantiza una gestión de inventarios que contribuye tanto a la eficiencia operativa como a la satisfacción del cliente.

9. ¿Qué medidas recomendaría para agilizar la salida de los inventarios de lenta rotación?

Análisis:

Las estrategias recomendadas por los entrevistados incluyen la implementación de promociones y descuentos, una revisión constante de la demanda del mercado y ajustes en las políticas de compras para facilitar la salida ágil de inventarios de lenta rotación. Estas prácticas no solo promueven la eficiencia operativa, sino que también contribuyen a maximizar el rendimiento financiero de la gestión de inventarios.

10. ¿Cuáles considera Ud. que son los métodos más eficientes para la administración de inventarios?

Análisis:

La administración eficiente de inventarios se logra mediante la implementación de sistemas especializados, la adopción del método Justo a Tiempo (JIT) o ABC y la realización de análisis periódicos de rotación. Estas prácticas no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también contribuyen a la optimización de costos y recursos.

11. ¿Cuál es la importancia de una adecuada administración de las cuentas por pagar en los restaurantes?

Análisis:

La administración de cuentas por pagar en restaurantes va más allá de un aspecto financiero, impactando directamente en la liquidez, la relación con proveedores y la

capacidad para mantener y financiar las operaciones diarias de manera eficiente. Un enfoque estratégico en este ámbito se revela como un componente crítico para el éxito sostenible en la industria gastronómica.

12. ¿Qué opina Ud. acerca de lo siguiente: ¿Cobrar lo más rápido posible y pagar lo más tarde posible? ¿Es una fuente de ventaja competitiva?

Análisis:

Cobrar lo más rápido posible y pagar lo más tarde posible puede conferir una ventaja competitiva, siempre y cuando se lleve a cabo de manera estratégica y se evalúe cuidadosamente su impacto tanto en la rentabilidad como en las relaciones comerciales. Este enfoque equilibrado busca maximizar los beneficios financieros sin comprometer la integridad de las asociaciones comerciales.

13. ¿Es adecuado que las empresas mantengan líneas de crédito disponibles?

Análisis:

Mantener líneas de crédito disponibles se revela como una estrategia integral. No solo proporciona una red de seguridad frente a imprevistos, sino que también facilita la explotación de oportunidades de inversión, otorga flexibilidad financiera y fortalece la posición de negociación con los proveedores. Este enfoque estratégico contribuye a la resiliencia y al crecimiento sostenible de las empresas.

14. ¿Cuál es la importancia del ciclo de conversión de efectivo? ¿Explique por qué?

Análisis:

El ciclo de conversión de efectivo es un indicador crítico de eficiencia operativa y liquidez. Un ciclo más corto no solo contribuye a mantener un flujo de efectivo rápido, sino que también fortalece la posición financiera de la empresa, brindando la capacidad de adaptarse y prosperar en un entorno empresarial dinámico.

15. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en la rentabilidad de la empresa?

Análisis:

La optimización de la gestión del capital de trabajo es crucial. Al mejorar la asignación de recursos financieros y reducir las cargas financieras, se crea un entorno propicio para maximizar los rendimientos y fortalecer la posición financiera de la entidad. Este enfoque estratégico no solo incide en la eficiencia operativa, sino que también sienta las bases para una rentabilidad sostenible a largo plazo, proporcionando así una ventaja competitiva en el panorama empresarial.

16. ¿Cree Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROA de la empresa?

Análisis:

La implementación de una gestión eficiente del capital de trabajo tiene un impacto significativo en el ROA de la empresa al optimizar de manera hábil la eficiencia en la utilización de los activos. Al perfeccionar la administración de estos recursos, se establece una base sólida para potenciar los rendimientos generados por los activos disponibles. Este enfoque estratégico hacia la gestión del capital de trabajo no solo mejora la rentabilidad financiera, sino que también contribuye a maximizar el rendimiento de los activos, lo cual es esencial para la salud financiera a largo plazo de la empresa.

17. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROE de la empresa?

Análisis:

Un manejo eficiente del capital de trabajo ejerce un impacto significativo en el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) de la empresa. El ROE, que representa la

rentabilidad generada por cada unidad de inversión de los accionistas, se ve directamente afectado por la capacidad de la empresa para optimizar la utilización de sus recursos financieros. Una gestión ágil y eficaz del capital de trabajo contribuye a reducir los costos asociados al financiamiento, mejora la eficiencia operativa y, en última instancia, aumenta la rentabilidad neta. Este enfoque estratégico no solo beneficia a los accionistas al maximizar su retorno, sino que también fortalece la posición financiera y competitiva de la empresa a largo plazo.

18. ¿Existen diferencias significativas en la gestión del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad entre restaurantes de diferentes tamaños o tipos de cocina?

Análisis:

La gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad puede variar significativamente entre restaurantes de diferentes tamaños o tipos de cocina. Factores como la escala de operaciones, la estacionalidad y la estructura de costos juegan un papel crucial en la forma en que se aborda y gestiona el capital de trabajo. Estas variaciones destacan la necesidad de enfoques adaptados y estrategias personalizadas para optimizar la gestión financiera en el contexto específico de cada restaurante.

19. ¿Qué impacto tuvo la pandemia del COVID 19 en el capital de trabajo de los restaurantes?

Análisis:

La pandemia del COVID-19 tuvo un impacto notable en el capital de trabajo de los restaurantes. Muchos de ellos enfrentaron cambios abruptos en la demanda, interrupciones en la cadena de suministro y desafíos en la gestión del efectivo debido a cierres y restricciones. Esta situación subraya la vulnerabilidad del sector

gastronómico frente a eventos inesperados y resalta la importancia de estrategias flexibles y resilientes en la gestión del capital de trabajo para afrontar situaciones de crisis como la provocada por la pandemia.

20. En general, ¿Cuáles serían sus recomendaciones finales para un manejo óptimo del capital de trabajo en el sector restaurantes?

Análisis:

Para un manejo óptimo del capital de trabajo en el sector de restaurantes, se recomienda implementar prácticas eficientes de gestión del efectivo, administración de cuentas por cobrar y pagar, control de inventarios, y mantener líneas de crédito disponibles para afrontar imprevistos y aprovechar oportunidades de inversión. Este enfoque integral aborda los pilares fundamentales de la gestión financiera en la industria gastronómica, proporcionando una base sólida para la estabilidad operativa y la maximización de oportunidades de crecimiento.

5.2. Análisis de la encuesta

Tabla 33

Análisis de encuesta realizada

Ítems	Análisis
1. El restaurant ha establecido un nivel mínimo de efectivo necesario para cumplir con sus responsabilidades financieras	Los resultados revelan que el 83.4 % de los participantes respalda la idea de establecer un nivel mínimo de efectivo para cumplir con las obligaciones financieras de los restaurantes. Estos datos sugieren la importancia de consolidar y preservar esta práctica como un componente esencial de los procesos financieros de los establecimientos. La considerable aceptación de esta medida respalda la noción de que puede contribuir de manera significativa a una gestión financiera más eficiente y sostenible.
2. El restaurant realiza a diario depósitos en sus cuentas bancarias con el efectivo que recibe en sus cajas	Los resultados señalan que el 90 % de los participantes respaldan la premisa en que los restaurantes realizan depósitos diarios en sus cuentas bancarias con el efectivo recibido en sus cajas. Estos datos sugieren la importancia de considerar el refuerzo o mantenimiento de

	<p>esta práctica en los procedimientos financieros de las empresas del sector. La alta aceptación de esta medida indica que podría contribuir a una gestión más eficiente de los recursos económicos y a la transparencia en las operaciones financieras, aspectos respaldados por la mayoría de los participantes.</p>
<p>3. El departamento de tesorería crea proyecciones de flujo de efectivo semanales con el propósito de anticipar si tendrán suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones de pago.</p>	<p>Los resultados revelan que el 96.7% de los participantes afirma estar de acuerdo con la afirmación de que el departamento de tesorería elabora proyecciones de flujo de efectivo semanales para anticipar la disponibilidad de efectivo y cumplir con las obligaciones de pago. Dado que aproximadamente el 97% respalda esta práctica, se sugiere continuar y fortalecer este enfoque en el departamento de tesorería. Esta medida, respaldada por la mayoría, puede contribuir significativamente a una gestión financiera más precisa y eficiente.</p>
<p>4. El restaurant prepara proyecciones de flujo de efectivo con el fin de identificar sus requerimientos de efectivo y posibles excesos.</p>	<p>Dado que aproximadamente el 97% respalda que el restaurant elabora proyecciones de flujo de efectivo para identificar sus necesidades de efectivo y posibles excedentes, se sugiere continuar y fortalecer este enfoque en la gestión financiera del restaurant. La alta aceptación indica que esta medida puede ser clave para una gestión financiera más precisa y eficiente en el contexto del restaurant</p>
<p>5. Antes de otorgar crédito, el restaurant lleva a cabo un análisis de sus potenciales clientes.</p>	<p>Los resultados indican que el 87% de los participantes está completamente de acuerdo con la afirmación de que el restaurant realiza un análisis de sus posibles clientes antes de conceder crédito. Este alto grado de acuerdo sugiere que un análisis cuidadoso de la solvencia de los clientes es una práctica valorada, lo cual puede contribuir a una gestión financiera más sólida y prevenir riesgos asociados con incumplimientos de pago.</p>
<p>6. El restaurant tiene establecidas pautas claras para la gestión de cobros</p>	<p>Los resultados revelan que el 93.3% de los participantes respalda totalmente la afirmación de que el restaurant tiene pautas bien definidas para la gestión de cobros. Con este sólido respaldo, se sugiere aprovechar esta base para mejorar la eficiencia y eficacia de la gestión de cobros. Se propone una estrategia que incluya la revisión y actualización periódica de estas pautas, asegurando su alineación con las tendencias y mejores prácticas del sector. Además, se destaca la importancia de una comunicación clara y transparente de estas directrices a todo el personal y, cuando sea relevante, a los</p>

	clientes, para lograr una implementación más coherente.
7. El restaurant verifica de manera constante que su periodo de cobro promedio se ajuste a la política de cobranza que ha establecido	Los resultados indican que el 93.3% de los participantes está completamente de acuerdo con la afirmación de que el restaurante verifica continuamente que su periodo de cobro promedio esté en consonancia con la política de cobranza establecida. Este respaldo positivo sugiere que perfeccionar y actualizar la política de cobranza del restaurante puede potenciar la eficacia en la gestión financiera, garantizando una coherencia constante con las expectativas y necesidades del negocio.
8. El departamento de cobranzas lleva a cabo un seguimiento de los clientes que tienen pagos atrasados y se encarga de gestionar la recuperación de los fondos pendientes	Los resultados revelan que el 96.7% de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el departamento de cobranzas realiza un seguimiento y gestiona la recuperación de fondos pendientes. Este respaldo sugiere una operación efectiva del departamento. Se sugiere capitalizar esta fortaleza mediante la implementación de prácticas adicionales, como la automatización para un seguimiento más ágil y la identificación proactiva de clientes en riesgo. Además, una comunicación transparente con los clientes sobre políticas de pago podría contribuir a una gestión de cobros más eficiente y satisfactoria.
9. El área financiera analiza previamente las peticiones del área de ventas para extender los plazos de crédito y evalúa si resultan beneficiosas desde el punto de vista de rentabilidad para el restaurant	Los resultados indican que el 86.7% de los participantes respalda la revisión previa por parte del área financiera de las solicitudes del área de ventas para ampliar los plazos de crédito, evaluando su beneficio desde la perspectiva de rentabilidad para el restaurante. Este respaldo refleja la valoración positiva de la prudencia financiera y la atención a la rentabilidad en las decisiones crediticias. Para perfeccionar este procedimiento, se sugiere la introducción de herramientas analíticas para cuantificar con precisión el impacto financiero de las extensiones de plazos de crédito y promover una comunicación fluida entre los departamentos de ventas y finanzas.
10. El restaurant realiza un seguimiento continuo de su inventario	Los resultados indican que el 97 % de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el restaurante realiza un seguimiento constante de su inventario. Esto refleja una apreciación positiva hacia la cautela financiera y la consideración de la rentabilidad en las decisiones relacionadas con el crédito. Para mejorar este proceso, se sugiere la implementación de herramientas analíticas para cuantificar con precisión el impacto financiero de las extensiones de plazos de crédito y promover una

	comunicación fluida entre los departamentos de ventas y finanzas, facilitando decisiones más informadas.
11. El restaurant detecta aquellos productos en su inventario que presentan una rotación lenta	Los resultados indican que el 93% de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el restaurante identifica de manera efectiva los productos en su inventario con rotación lenta. Para capitalizar este respaldo positivo y mejorar aún más la eficiencia en la identificación de productos con rotación lenta, podría considerarse la implementación de sistemas automatizados de seguimiento y análisis de inventario. Estas tecnologías avanzadas pueden proporcionar información en tiempo real sobre la rotación de productos, permitiendo una toma de decisiones más ágil y precisa.
12. El restaurant cuenta con estrategias para acelerar la salida de los productos en su almacén que experimentan una rotación lenta	Los resultados indican que el 90 % de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el restaurante implementa estrategias para agilizar la rotación de productos con baja rotación en su almacén. Esto sugiere un reconocimiento positivo hacia la implementación de prácticas proactivas para optimizar la gestión de inventario y minimizar la permanencia de productos con baja rotación.
13. El restaurant conserva un nivel mínimo de existencias en su inventario	Los resultados indican que el 77 % de los participantes respalda plenamente la afirmación de que el restaurante mantiene un nivel mínimo de existencias en su inventario. Explorar percepciones adicionales y considerar mejoras en las estrategias de gestión de existencias mínimas podría contribuir a una operación de inventario más eficiente y alineada con los objetivos del restaurante.
14. El restaurant ha establecido alianzas con sus proveedores de inventario para garantizar el suministro oportuno en el momento necesario	Los resultados señalan que el 97% respalda completamente la afirmación de que el restaurante ha establecido alianzas con sus proveedores para garantizar el suministro oportuno. Esto sugiere que la práctica de formar alianzas estratégicas con proveedores es percibida positivamente, reconociendo la importancia de garantizar la disponibilidad de productos esenciales en momentos cruciales.
15. El restaurant realiza seguimientos de los costos debidos a pérdidas de inventario y desperdicio de alimentos.	En los resultados, el 93.3% respalda plenamente la afirmación de que el restaurante realiza seguimientos de los costos asociados a pérdidas de inventario y desperdicio de alimentos. Esto sugiere considerar la implementación de medidas adicionales para fortalecer y optimizar estos procesos, como la introducción de tecnologías avanzadas de seguimiento o iniciativas de formación para

	mejorar aún más la eficacia en la gestión de costos en estas áreas clave.
16. El restaurant cuenta con sistemas para calcular los niveles ideales de inventario	Los resultados señalan que el 90% de los participantes respalda totalmente la afirmación de que el restaurante dispone de sistemas para calcular los niveles ideales de inventario. Se sugiere que el restaurante fortalezca la implementación y uso de sistemas para calcular los niveles ideales de inventario, dado el respaldo positivo obtenido
17. El restaurant emplea herramientas o software para gestionar sus inventarios de manera efectiva.	Los resultados muestran que el 100% respalda totalmente la afirmación de que el restaurante emplea herramientas o software para gestionar sus inventarios de manera efectiva. La implementación exitosa y continua de herramientas tecnológicas para la gestión de inventarios se presenta como una práctica positiva respaldada por la mayoría, lo que sugiere la oportunidad de identificar mejoras y mantenerse a la vanguardia en las prácticas de gestión de inventarios eficientes y modernas.
18. El restaurant tiene una política establecida para manejar los plazos de pago que los proveedores otorgan	La mayoría 93.3 % respalda plenamente la afirmación de que el restaurante cuenta con una política establecida para gestionar los plazos de pago otorgados por los proveedores, el respaldo general sugiere que la implementación de la política es efectiva para la mayoría de los encuestados, señalando la fortaleza en las prácticas de gestión financiera del restaurante.
19. El restaurant prioriza el uso de deudas que no generan costos de interés explícitos antes que otros tipos de pasivos	Los resultados reflejan que el 86.7% respalda totalmente la afirmación de que el restaurante prioriza el uso de deudas sin costos de interés explícitos, se sugiere una inclinación hacia estrategias financieras que minimizan los costos asociados a los intereses.
20. El restaurant realiza negociaciones con sus proveedores a fin de conseguir los plazos de pago más largos posibles.	Los resultados indican que el 70% respalda completamente la afirmación de que el restaurante negocia con proveedores para obtener plazos de pago más extensos. Estos resultados sugieren un respaldo generalizado a las prácticas de negociación, pero también revelan áreas de indecisión y desacuerdo.
21. El pago de la nómina de los empleados se efectúa al final de cada mes	Los resultados indican que el 70% respalda completamente la idea de que el pago de la nómina se realiza al término de cada me. Esto sugiere la necesidad de implementar una política de transparencia y comunicación efectiva con los empleados, ya que el 20% no ha expresado claramente su posición, lo que podría beneficiarse proporcionando información adicional sobre la política de pago de nómina en el restaurante.

<p>22. El restaurant revisa regularmente el tiempo promedio que toma realizar los pagos en comparación con la política de pagos establecida</p>	<p>Los resultados revelan que el 87% respalda plenamente la idea de que el restaurante revisa regularmente el tiempo promedio requerido para efectuar los pagos en relación con la política establecida. Esto destaca la importancia de fortalecer y comunicar de manera efectiva los beneficios de esta práctica para aumentar la comprensión y el respaldo general.</p>
<p>23. El restaurant dispone de líneas de crédito bancarias para resolver situaciones de falta de liquidez</p>	<p>Los resultados muestran que el 97 % respalda completamente la idea de que el restaurante cuenta con líneas de crédito bancarias para abordar situaciones de falta de liquidez. Aunque las líneas de crédito bancarias son herramientas valiosas para afrontar la falta de liquidez y aprovechar oportunidades estratégicas, su gestión cuidadosa es crucial para garantizar beneficios a largo plazo y evitar riesgos financieros innecesarios.</p>
<p>24. El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre los activos del restaurant</p>	<p>Los resultados revelan que el 97% respalda plenamente la noción de que la gestión eficiente del capital de trabajo influye directamente en el rendimiento de los activos del restaurante. La eficiente gestión del capital de trabajo no solo es vital para la supervivencia diaria de un restaurante, sino que también tiene un impacto directo y positivo en el rendimiento a largo plazo de sus activos. La atención estratégica a la liquidez y la optimización de los recursos financieros son fundamentales para construir una base sólida que respalde el éxito continuo de la operación del restaurante.</p>
<p>25. El restaurant busca constantemente mejorar su ROA a través de prácticas de gestión financiera efectivas</p>	<p>Los resultados revelan que el 93 % respalda completamente la idea de que el restaurante persigue de manera continua mejorar su ROA mediante prácticas de gestión financiera eficientes. Los restaurantes pueden capitalizar el fuerte respaldo hacia la mejora continua del ROA a través de prácticas de gestión financiera eficientes mediante la promoción de un ambiente propicio para la innovación, la colaboración y la alineación de esfuerzos hacia metas financieras claras y alcanzables.</p>
<p>26. El ciclo de conversión de efectivo tiene un impacto en el ROA de la empresa.</p>	<p>El 83 % respalda totalmente la idea de que el ciclo de conversión de efectivo afecta directamente al ROA de la empresa. Este respaldo proporciona una oportunidad para implementar estrategias y mejoras operativas, aprovechando la conexión entre el ciclo de conversión de efectivo y el ROA. Al promover la educación, optimizar procesos y establecer metas claras, la empresa puede potenciar su capacidad para influir positivamente en su rendimiento.</p>

27. El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre el patrimonio del restaurant	El 90% respalda la idea de que la gestión eficiente del capital de trabajo afecta directamente al rendimiento sobre el patrimonio del restaurante, estos resultados sugieren una conexión sólida percibida entre la gestión del capital de trabajo y el rendimiento patrimonial, abriendo oportunidades para promover prácticas financieras eficientes y transparentes en la operación del establecimiento.
28. El restaurant utiliza estrategias de financiamiento para mejorar su rentabilidad financiera	El 90 % respalda la idea de que el restaurante emplea estrategias de financiamiento para mejorar su rentabilidad financiera, el uso estratégico de estrategias de financiamiento puede ser clave para mejorar la rentabilidad financiera. Una gestión cuidadosa de estos recursos contribuirá a la estabilidad a corto plazo y al crecimiento sostenible a largo plazo del establecimiento.

5.2.1. Descripción de la prueba estadística

La validación de las hipótesis presentadas se llevará a cabo utilizando la prueba del Chi cuadrado en el software SPSS. Esta prueba implica tabular una variable mediante su categorización y el cálculo de un estadístico de chi-cuadrado. El propósito radica en la comparación minuciosa entre las frecuencias anticipadas en cada categoría, con el fin de asegurar que todas ellas se mantengan uniformemente proporcionadas en términos de valores, o bien, que cada categoría albergue una proporción específica de valores, según las preferencias del usuario (International Business Machines Corporation [IBM], 2022).

5.2.2. Prueba de confiabilidad

Dentro del marco de la investigación cuantitativa, se utilizó el software SPSS 25 con el propósito de identificar correlaciones entre las hipótesis, las variables, dimensiones y premisas formuladas, las cuales constituyen parte integral de la encuesta. En este entorno, se utilizará el coeficiente alfa de Cronbach como una métrica para

evaluar la confiabilidad del instrumento empleado. Este valor fluctúa entre cero y uno, siendo uno el puntaje máximo que indica una confiabilidad adecuada, tal como se presenta en detalle en la figura 33.

Figura 33

Rango de confiabilidad

Intervalo al que pertenece el coeficiente alfa de Cronbach	Valoración de la fiabilidad de los ítems analizados
[0 ; 0,5[Inaceptable
[0,5 ; 0,6[Pobre
[0,6 ; 0,7[Débil
[0,7 ; 0,8[Aceptable
[0,8 ; 0,9[Bueno
[0,9 ; 1]	Excelente

Nota. Información de la valoración de fiabilidad. Adaptado de “Análisis de confiabilidad y validez de un cuestionario sobre entornos personales de aprendizaje”, por Chávez y Rodríguez, 2018 (<https://doi.org/10.15359/rep.13-1.4>).

A continuación, se muestra el nivel de confiabilidad de la encuesta dirigida a los 30 gerentes financieros y contadores generales de los restaurantes del distrito de Miraflores.

Tabla 34

Confiabilidad mediante el coeficiente alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	N de elementos
,940	28

Como se evidencia en la tabla 34, el análisis del coeficiente alfa de Cronbach reveló un valor de 0.940, considerado satisfactorio al ser cercano a 1, el valor máximo posible para este coeficiente.

5.2.3. Contrastación de las hipótesis

Para examinar las hipótesis de la investigación, se realizará la prueba de Chi-cuadrado, empleando un nivel de confianza del 95.0%, lo que es igual a un nivel de significancia del 0.05. La regla de decisión establece que, si el nivel de significancia es menor al 5%, se aprueba la hipótesis alternativa; de lo contrario, se acepta la hipótesis nula.

Hipótesis general

H_a : La gestión del capital de trabajo influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

H_0 : La gestión del capital de trabajo no influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

Tabla 35

Tabla cruzada entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad

		RENTABILIDAD				Total
		En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	0	0	0	1
	De acuerdo	0	3	6	0	9
	Totalmente de acuerdo	0	1	9	10	20
Total		1	4	15	10	30

Tabla 36

Resultados hipótesis general

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	38,975 ^a	6	,000
N de casos válidos	30		

Según la información presentada en la tabla 36, se descarta la hipótesis nula a favor de la hipótesis alternativa, ya que el valor de $p=0.000$ es inferior a 0.05. En consecuencia, se concluye que la gestión de capital de trabajo influye significativamente en la rentabilidad en los restaurantes del distrito de Miraflores en el año 2022.

Hipótesis específica 1

H_a : La administración del efectivo influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

H_0 : La administración del efectivo no influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

Tabla 37

Tabla cruzada entre la administración del efectivo y la rentabilidad

		RENTABILIDAD				Total
		En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	2	1	0	4
	De acuerdo	0	2	11	3	16
	Totalmente de acuerdo	0	0	3	7	10
	Total	1	4	15	10	30

Tabla 38

Resultados hipótesis 1

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	20,688 ^a	6	,002
N de casos válidos	30		

De acuerdo con la información presentada en la tabla 38, se respalda la hipótesis alternativa, ya que el valor de $p=0.002$ es inferior a 0.05. En consecuencia, se concluye que la administración del efectivo influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes del distrito de Miraflores en el año 2022.

Hipótesis específica 2

H_a : La administración de cuentas por cobrar influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

H_0 : La administración de cuentas por cobrar no influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

Tabla 39

Tabla cruzada entre la administración de cuentas por cobrar y la rentabilidad

		RENTABILIDAD				Total
		En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	En desacuerdo	1	0	0	0	1
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	0	0	3	0	3
	De acuerdo	0	4	12	2	18
	Totalmente de acuerdo	0	0	0	8	8
Total		1	4	15	10	30

Tabla 40

Resultados hipótesis 2

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	53,333 ^a	9	,000
N de casos válidos	30		

Según lo evidenciado en la tabla 40, se respalda la hipótesis alternativa, dado que el valor de $p=0.000$ es inferior a 0.05. En consecuencia, se concluye que la administración de cuentas por cobrar influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes del distrito de Miraflores en el año 2022.

Hipótesis específica 3

H_a : La administración de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

H_0 : La administración de inventarios no influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

Tabla 41

Tabla cruzada entre la administración de inventarios y la rentabilidad

		RENTABILIDAD				Total
		En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS	Ni de acuerdo ni desacuerdo	0	0	2	0	2
	De acuerdo	1	3	7	0	11
	Totalmente de acuerdo	0	1	6	10	17
	Total	1	4	15	10	30

Tabla 42

Resultados hipótesis 3

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,096 ^a	6	,003
N de casos válidos	30		

De acuerdo con la información presentada en la tabla 42, se respalda la hipótesis alternativa, ya que el valor de $p=0.003$ es inferior a 0.05. Por lo tanto, se concluye que la administración de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes del distrito de Miraflores en el año 2022.

Hipótesis específica 4

H_a : La administración de cuentas por pagar influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

H_0 : La administración de cuentas por pagar no influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.

Tabla 43

Tabla cruzada entre la administración de inventarios y la rentabilidad

		RENTABILIDAD				Total
		En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	1	1	0	3
	De acuerdo	0	1	7	0	8
	Totalmente de acuerdo	0	2	7	10	19
Total		1	4	15	10	30

Tabla 44

Resultados hipótesis 4

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,880 ^a	6	,004
N de casos válidos	30		

Según los resultados de la tabla 44, se respalda la hipótesis alternativa, dado que el valor de $p=0.004$ es inferior a 0.05. En consecuencia, se concluye que la administración de cuentas por pagar influye significativamente en la rentabilidad de los restaurantes del distrito de Miraflores en el año 2022.

5.3. Discusión de resultados

La investigación en curso tenía como meta primordial determinar si la administración de los recursos financieros disponibles afecta los niveles de ganancia de los locales de comida en el área de Miraflores durante el año 2022. Al respecto se pudo comprobar que la gestión del capital de trabajo en los restaurantes del distrito de Miraflores, año 2022, influye en la rentabilidad de los restaurantes, ya que existe relación significativa entre ambas variables, ya que $p < 0.00$. De las entrevistas se concluyó que la gestión del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad puede variar significativamente entre restaurantes de diferentes tamaños o tipos de cocina. Factores como la escala de operaciones, la estacionalidad y la estructura de costos juegan un papel crucial en la forma en que se aborda y gestiona el capital de trabajo. Estas variaciones destacan la necesidad de enfoques adaptados y estrategias personalizadas para optimizar la gestión financiera en el contexto específico de cada restaurante. Díaz (2022) determino en su estudio que la administración del capital de trabajo influye de manera positiva con la rentabilidad, la gestión eficaz del capital de trabajo es crucial para una administración eficiente de efectivo, inventarios y políticas de cobranza, además de un financiamiento moderado y un endeudamiento racional.

Hernández et al. (2022) señala la influencia del capital de trabajo en el progreso económico, a través de la administración de efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar comerciales, inventarios y otros activos corrientes de las empresas. Además Quispe y Saavedra (2021) mencionan que la eficiente gestión del capital de trabajo es esencial para el funcionamiento óptimo de las empresas, involucrando aspectos cruciales como la administración del efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios. Esta práctica no solo asegura la disponibilidad de recursos necesarios en el corto plazo, sino que también influye en el desarrollo económico general.

Otro estudio realizado por Jara y Uchuypoma (2021) señalan que el inadecuado manejo de la gestión del capital de trabajo influye en la rentabilidad lo que conlleva a carecer de recursos suficientes para inversiones propias, resultando en la necesidad de recurrir a financiamiento externo. Asimismo, Flores (2018) en su análisis, identificó que la carencia de capital y liquidez para satisfacer las obligaciones, combinada con la insuficiencia de activos inmovilizados, subraya la necesidad de implementar estrategias orientadas a obtener liquidez. Esta situación tiene un impacto directo en la rentabilidad, destacando la importancia de una gestión financiera efectiva.

En relación al primer objetivo específico de evaluar la influencia de la administración del efectivo en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores para el año 2022, se ha constatado que la gestión del efectivo ejerce un impacto significativo en la rentabilidad de estos establecimientos. Este resultado, respaldado por un valor de $p < 0.002$, indica que la manera en que se administra el efectivo tiene efectos notables en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores para el año 2022, Conforme a las entrevistas realizadas, la gestión del efectivo en restaurantes se percibe como un equilibrio sutil que implica la anticipación de desafíos estacionales, la eficiente administración de inventarios, el manejo de cuentas

por pagar y la adaptación a las dinámicas del entorno competitivo y las cambiantes preferencias del consumidor. En relación con esto, Hernández et al. (2022) también confirmó que la gestión eficiente de efectivo es un elemento crucial en el desarrollo económico.

Respecto al segundo objetivo específico de determinar la influencia de la administración de cuentas por cobrar en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022, se verificó que la gestión de cuentas por cobrar en estos establecimientos tiene un impacto significativo, dado que $p < 0.000$, según las entrevistas, la eficaz gestión de las cuentas por cobrar se fundamenta en políticas de crédito robustas, una supervisión meticulosa de los plazos de pago, la implementación de sistemas eficaces de seguimiento y el mantenimiento de relaciones cordiales con los clientes. Esta combinación de prácticas se refleja en un flujo de efectivo constante y sostenible, crucial para asegurar la estabilidad financiera y el desarrollo empresarial. Hernández et al. (2022) subraya que la gestión eficaz de las cuentas por cobrar no solo incide en el progreso económico, sino que también se materializa al identificar cuentas en peligro de incumplimiento, provisionar para aquellas consideradas incobrables, realizar los ajustes pertinentes o eliminarlas de los registros contables, y, en situaciones necesarias, llevar a cabo recuperaciones extraordinarias. Estas prácticas se traducen en una gestión eficiente del capital de trabajo y, por ende, en el avance económico.

En relación con el tercer objetivo específico, que consiste en evaluar si la gestión de inventarios afecta la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores para el año 2022, se ha constatado que la administración de inventarios en dichos establecimientos tiene un impacto significativo, ya que el valor de p es menor que 0.003. en las entrevistas se expone que la gestión efectiva de inventarios se alcanza a través de la aplicación de sistemas especializados, la adopción del método Justo a

Tiempo (JIT) o la clasificación ABC, junto con análisis periódicos de rotación. Estas estrategias no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también colaboran en la optimización de costos y recursos. En contraposición, según Díaz (2022), se indica que hay una conexión moderadamente negativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad.

En relación con el cuarto objetivo específico, se comprobó que la gestión de cuentas por pagar en los restaurantes del distrito de Miraflores en el año 2022 ejerce una influencia significativa, dado que $p < 0.004$, Según los entrevistados, se señaló que la gestión de cuentas por pagar en restaurantes abarca aspectos más allá de lo financiero, influyendo directamente en la liquidez, la relación con los proveedores y la capacidad para mantener y financiar de manera eficiente las operaciones diarias. Un enfoque estratégico en este aspecto se revela como un componente crítico para el éxito sostenible en la industria gastronómica. Igualmente, de acuerdo con Díaz (2022), se sugiere que existe una relación positiva entre las cuentas por pagar y la rentabilidad.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

A partir de los resultados obtenidos, se derivan las siguientes conclusiones:

- En la hipótesis general, se estableció que la gestión del capital de trabajo impacta en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores para el año 2022, evidenciándose una correlación significativa con un valor de $p < 0.00$. Las entrevistas revelaron que la influencia de la gestión del capital de trabajo puede variar considerablemente entre restaurantes, sugiriendo que no todas las estrategias funcionan de manera uniforme. Factores como el tamaño, tipo de cocina, escala de operaciones, estacionalidad y estructura de costos influyen en esta relación de manera diversa. Además, las encuestas respaldaron firmemente este hallazgo, con un 97% de los participantes expresando satisfacción con la gestión del capital de trabajo en los restaurantes de Miraflores. En conjunto, estos resultados apoyan la noción de que la gestión del capital de trabajo impacta en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito en 2022, mostrando la importancia de considerar las particularidades de cada establecimiento.
- Tanto las entrevistas como las encuestas respaldan la conclusión de la primera hipótesis específica, que sugiere que la administración del efectivo tiene un impacto significativo en la rentabilidad de los restaurantes en Miraflores. La confirmación de esta hipótesis se basa en un valor de $p < 0.002$, lo que indica una correlación sustancial entre la gestión del efectivo y la rentabilidad de los establecimientos gastronómicos en esta área. Las entrevistas destacan la importancia de una gestión cuidadosa del efectivo, subrayando la necesidad de anticiparse a desafíos estacionales, manejar inventarios eficientemente y adaptarse a cambios en el entorno competitivo y las preferencias del consumidor.

Por otro lado, los resultados de las encuestas revelan que un significativo 87% de los participantes está satisfecho con la gestión del efectivo en sus restaurantes, lo que indica un respaldo positivo hacia las prácticas implementadas. Estos hallazgos enfatizan la relevancia crucial de una gestión efectiva del efectivo para garantizar la rentabilidad y el éxito a largo plazo de los restaurantes en Miraflores, respaldando así la conclusión de la hipótesis específica.

- Las entrevistas y encuestas respaldan la conclusión de la segunda hipótesis específica, que afirma que la gestión de cuentas por cobrar en los restaurantes de Miraflores afecta significativamente su rentabilidad. La confirmación de esta hipótesis se basa en un valor de $p < 0.000$, lo que indica una influencia considerable de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de los establecimientos gastronómicos en la zona. Las entrevistas destacan que una gestión efectiva de las cuentas por cobrar requiere políticas de crédito sólidas, seguimiento meticuloso de plazos de pago, uso de sistemas eficientes de seguimiento y relaciones positivas con los clientes. Estas prácticas contribuyen a un flujo de efectivo constante y sostenible, fundamentales para la estabilidad financiera y el crecimiento empresarial a largo plazo. Por otro lado, las encuestas revelan que un 87% de los encuestados expresó satisfacción con la administración de cuentas por cobrar en sus restaurantes. Esto refleja una apreciación positiva hacia las prácticas y estrategias utilizadas en esta área, respaldando la importancia de una gestión eficaz de las cuentas por cobrar para garantizar la salud financiera y el éxito general de los restaurantes en Miraflores. En conjunto, estos hallazgos enfatizan la crítica importancia de una gestión efectiva de las cuentas por cobrar para el éxito financiero y general de los restaurantes en el distrito de Miraflores, alineándose con la conclusión de la segunda hipótesis específica.

- Tanto las entrevistas como las encuestas respaldan la conclusión de la tercera hipótesis específica, que afirma que la gestión de inventarios en los restaurantes de Miraflores tiene un impacto significativo en su desempeño. Este respaldo se sustenta en un valor estadístico de $p < 0.003$, indicando la influencia considerable de la gestión de inventarios en la operatividad de los establecimientos gastronómicos en la zona. Las entrevistas revelan que una gestión efectiva de inventarios se logra mediante la implementación de sistemas especializados, la adopción del método Justo a Tiempo (JIT) o la clasificación ABC, junto con análisis periódicos de rotación. Estas estrategias no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también contribuyen a la optimización de costos y recursos. Por otro lado, las encuestas muestran que un destacado 93% de los participantes expresó satisfacción con la gestión de inventarios en sus establecimientos. Esto refleja una evaluación positiva hacia las prácticas y estrategias implementadas en la gestión de inventarios en el contexto de sus negocios, destacando su eficacia y eficiencia percibida. En conjunto, estos hallazgos respaldan la importancia crítica de una gestión precisa de inventarios para el éxito operativo y financiero de los restaurantes en Miraflores, proporcionando una base sólida para mejorar las prácticas empresariales en la industria gastronómica.
- Tanto las entrevistas como las encuestas respaldan la conclusión de la cuarta hipótesis específica, que establece que la gestión de cuentas por pagar en los restaurantes del distrito de Miraflores ejerce una influencia significativa en su desempeño para el año 2022. La confirmación de esta hipótesis se sustenta en un valor de $p < 0.004$, indicando un impacto considerable de la gestión de cuentas por pagar en la operatividad financiera de los establecimientos gastronómicos en la zona. Las entrevistas revelan que la gestión de cuentas por pagar en restaurantes

tiene repercusiones más allá del ámbito financiero, afectando directamente la liquidez, la relación con proveedores y la capacidad para mantener y financiar eficientemente las operaciones diarias. Esto destaca la importancia de un enfoque estratégico en este aspecto como un componente crítico para el éxito sostenible en la industria gastronómica. Por otro lado, en el marco de las encuestas, es notable que un considerable 90% de los participantes expresó satisfacción con la administración de las cuentas por pagar en sus respectivos establecimientos. Este resultado refleja una apreciación positiva hacia las prácticas y estrategias aplicadas en este aspecto, reforzando la importancia de una gestión efectiva de las cuentas por pagar para el éxito empresarial a largo plazo.

- La investigación proporcionará una valiosa contribución al conocimiento existente sobre el problema de investigación al establecer una sólida base de datos que incluye información cuantitativa y cualitativa. Esta base de datos servirá como recurso fundamental para análisis detallados de la situación contable y financiera de los restaurantes, ampliando nuestra comprensión de los factores que influyen en su rentabilidad y gestión. Esto promoverá un enfoque más informado hacia la mejora continua de la eficiencia y sostenibilidad de los restaurantes, beneficiando tanto a la comunidad académica como a la industria en general.
- Las restricciones que afectan a esta investigación derivan de la limitación de la muestra a un conjunto específico de restaurantes, lo que podría no reflejar plenamente la diversidad del sector. Además, la recopilación de datos se llevó a cabo en un único periodo, lo que impide la realización de un estudio más extenso y abarcador. Esta limitación temporal podría afectar la capacidad de captar variaciones estacionales o cambios a lo largo del tiempo en las condiciones contables y financieras de los restaurantes analizados.

Recomendaciones

Basándonos en los resultados obtenidos en este estudio, se formulan las siguientes sugerencias dirigidas a los restaurantes en estudio.

- Se recomienda a los restaurantes considerar la implementación de sistemas especializados de gestión de inventarios con el fin de optimizar sus recursos y reducir costos asociados al almacenamiento, así como para evitar pérdidas por obsolescencia. Además, se recomienda la aplicación del método Justo a Tiempo (JIT) para mejorar la eficiencia en la reposición de inventarios. Esta estrategia permitirá asegurar la disponibilidad de productos necesarios sin generar excedentes innecesarios, lo que contribuirá a una gestión más efectiva de los recursos y a una mejora en la rentabilidad general del negocio.
- Se sugiere que para una gestión eficiente de las cuentas por cobrar, se establezcan políticas de crédito sólidas que equilibren la satisfacción del cliente con la reducción de riesgos de incobrabilidad. Además, se aconseja llevar a cabo un monitoreo cuidadoso de los plazos de cobro y utilizar sistemas eficientes de seguimiento para garantizar un flujo constante de efectivo. Implementar estas medidas contribuirá a mantener un equilibrio entre la satisfacción del cliente y la salud financiera del negocio, asegurando que los ingresos se reciban en tiempo y forma, lo que fortalecerá la posición financiera del restaurante a largo plazo.
- Se recomienda entablar negociaciones con los proveedores para obtener plazos de pago favorables, manteniendo al mismo tiempo una relación comercial sólida y de calidad. Además, se aconseja implementar estrategias para optimizar los tiempos de pago, aprovechando descuentos por pronto pago siempre que sea posible. Asimismo, se recomienda priorizar el pago de pasivos que no conlleven

un costo explícito por intereses, lo que ayudará a gestionar de manera más eficiente el flujo de efectivo y a mejorar la salud financiera del negocio. Estas acciones contribuirán a fortalecer las relaciones con los proveedores, optimizar los recursos financieros y maximizar los beneficios para el restaurante en el largo plazo.

- Se recomienda prever los desafíos estacionales mediante una planificación minuciosa de los flujos de efectivo y la creación de reservas para periodos críticos. Es importante anticipar las fluctuaciones estacionales y tener en cuenta los momentos de menor actividad económica para asegurar la estabilidad financiera del negocio. Además, se aconseja mejorar la eficiencia en la gestión de caja para garantizar la disponibilidad de efectivo y poder hacer frente a situaciones imprevistas con mayor agilidad. Implementar estas medidas permitirá al restaurante gestionar de manera más efectiva los riesgos asociados a los cambios estacionales y mantener una posición financiera sólida a lo largo del año.
- Se recomienda llevar a cabo análisis periódicos para identificar los productos o servicios más rentables, lo que permitirá ajustar estrategias de marketing y ventas de manera efectiva. Es fundamental comprender qué elementos contribuyen de manera significativa a la rentabilidad del negocio y enfocar los esfuerzos en potenciarlos. Además, se aconseja descartar productos o servicios con bajos márgenes de ganancia que puedan estar afectando negativamente la rentabilidad general. Al eliminar elementos que no contribuyen de manera significativa al éxito financiero del restaurante, se puede optimizar la utilización de recursos y maximizar los beneficios. Implementar estas recomendaciones garantizará una gestión más eficiente de los recursos y una mejora en la

rentabilidad global del negocio.

- Se sugiere realizar una evaluación minuciosa de las opciones de financiamiento disponibles y seleccionar aquellas que mejor se ajusten a las necesidades y objetivos del restaurante. Es esencial considerar aspectos como tasas de interés, plazos de pago y condiciones generales para tomar decisiones financieras informadas. Además, se recomienda utilizar líneas de crédito y préstamos de manera estratégica para respaldar iniciativas que impulsen el crecimiento y mejoren la rentabilidad del negocio. Estas fuentes de financiamiento pueden ser utilizadas para financiar expansiones, inversiones en tecnología, capacitación de personal o cualquier otra acción que contribuya al desarrollo y éxito a largo plazo del restaurante. Al tomar decisiones financieras de manera estratégica y bien fundamentada, se puede optimizar el uso de los recursos financieros disponibles y maximizar el potencial de crecimiento y rentabilidad del restaurante.
- Se recomienda que futuras investigaciones se centren en explorar otros factores relevantes que puedan influir en la rentabilidad de los restaurantes, como por ejemplo, el impacto de la ubicación geográfica o las características demográficas de la clientela. Además, se recomienda realizar análisis comparativos a lo largo del tiempo y entre diferentes áreas geográficas para identificar tendencias y patrones significativos en la gestión del capital de trabajo y su efecto en la rentabilidad. También se sugiere estudiar casos específicos de éxito o fracaso en la implementación de estrategias de gestión del capital de trabajo, así como investigar el papel de la tecnología en la optimización de los procesos financieros y la capacidad de recuperación financiera de los restaurantes. Estos enfoques más específicos pueden ofrecer una comprensión más completa de las

prácticas financieras exitosas en la industria gastronómica, permitiendo así desarrollar recomendaciones más precisas y útiles para los propietarios y gerentes de restaurantes en Miraflores y otras áreas similares.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, J. (2013). *Elementos de administración financiera*. Trillas.
- Ademola, R., & Omolara, A. (2023). Working capital management and profitability of listed manufacturing companies in selected African countries. *Asian Economic and Financial Review*, 13(2), 108-126. doi:10.55493/5002.v13i2.4710
- Aguirre, C., Barona, C., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista Valor Contable*, 7(1), 50–64.
- Arias, F. (2016). *El proyecto de investigación*. Episteme.
- Ávila, P., Mendoza, A., Zambrano, M., & Andrade, R. (2021). El flujo de caja en la evaluación de proyectos de inversión. *Suplemento CICA Multidisciplinario*, 5(11), 150–168.
- Berk, J., & DeMarzo, P. (2008). *Finanzas corporativas*. Pearson Educación.
- Burgos, A. (2020). *Políticas de cuentas por pagar*.
http://www.uno.edu.mx/downloads/Reglamentos_PoliticasyPoliticaCuentasPagar.pdf
- Cárdenas, J. (2018). *Investigación cuantitativa*. Trandes.
- Ceballos, J. (2015). La importancia de las estrategias para la administración eficiente del efectivo. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (210), 1-19.
<https://ideas.repec.org/a/erv/observ/y2015i21038.html>
- Chávez, E., & Rodríguez, L. (2018). Análisis de confiabilidad y validez de un cuestionario sobre entornos personales de aprendizaje (PLE). *Revista Ensayos Pedagógicos*, 13(1), 71–106. <https://doi.org/10.15359/rep.13-1.4>
- Córdova, M. (2012). *Gestión financiera*. (1era. Ed.). Eco Ediciones.

- Córdova, J., & Alberto, C. (2018). Medición de la eficiencia en la industria de la construcción y su relación con el capital de trabajo. *Revista ingeniería de construcción*, 33(1), 69-82. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-50732018000100069>
- Coskun, M., & Secunho, L. (2021). Cash Management: How Do Countries Perform Sound Practices? *Revista Nacional de Administración*, 12(1), 11–28. <https://doi.org/10.22458/rna.v12i1.3572>
- Cueva, J., & Rojas, D. (2019). Estrategias de gestión del efectivo y rentabilidad de las empresas ecuatorianas: caso sectores construcción y transporte. *593 Digital Publisher CEIT*, 4(5), 39–48. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144040>
- Díaz, G. (2022). *La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Café Monteverde-Amazonas en el periodo 2016-2020* [Tesis de Maestría, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. Repositorio Institucional UNPRG. <http://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/10741>
- Dios, A., Ríos, R., Fernández, S., & Rodeiro, D. (2022). La gestión del circulante y rentabilidad en el sector de la conserva pesquera en España. *Journal of Globalization, Competitiveness and Governability*, 16(1), 81-97. <https://doi.org/10.3232/GCG.2022.V16.N1.02>
- Duque, G., Espinoza, O., González, K., & Sigüencia, A. (2019). Influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 1-17. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1060>

- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, 1(1), 55–78.
- Escribano, G. (2012). *Gestión financiera*. Paraninfo.
- Espinoza, D. (2007). *Políticas de Capital de Trabajo y su influencia en el riesgo y la rentabilidad empresarial*. Universidad de Matanzas.
- Flores, G., Campoverde, J., Coronel, K., Jiménez, J., & Romero, C. (2019). Efecto de la gestión del capital circulante en la rentabilidad de las PyMEs en el sector de confecciones: Cuenca – Ecuador. *Revista de Globalización, Competitividad & Gobernabilidad*, 13(3), 48-65. <https://doi.org/10.3232/GCG.2019.V13.N3.02>
- Flores, V. (2018). *Estrategias de Financiamiento para La rentabilidad de las empresas de servicios en la provincia de Huancayo* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de los Andes]. Repositorio Institucional UPLA. <https://repositorio.upla.edu.pe/handle/20.500.12848/603>
- Gaither, N., & Frazier, G. (2000). *Administración de la Producción*. Editorial Thomsom.
- Gallagher, T., & Andrew, J (2001). *Administración Financiera – Teoría y Práctica*.
- García J., Galarza S., & Altamirano A. (2017), Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, 10, 30 – 39.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2016). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.
- Hamid, M., Ahmad, S., Haider, Z., & Rehman, S. (2017). Relationship between working capital management and profitability: A case study from textile sector of pakistan (SSRN Scholarly Paper N.o 2907661). <https://doi.org/10.2139/ssrn.2907661>

- Hass, S., Kuehl, E., & Moran, J. (2020). *How the restaurant industry can thrive in the next normal* / McKinsey. McKinsey & Company. Recuperado el 20 de julio de 2023, de <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/how-restaurants-can-thrive-in-the-next-normal#/>
- Hatane, S., Winoto, J., Tarigan, J., & Jie, F. (2023). Working capital management and board diversity towards firm performances in indonesia's LQ45. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 13(2), 276-299. doi:10.1108/JAEE-11-2018-0130
- Hernández, D., Hernández, J., Pecho, M., & Hernández, A. (2022). El moderno paradigma del capital de trabajo en el desarrollo de la economía peruana. *Tecnohumanismo*, 2(3), 1-25. <https://doi.org/10.53673/th.v2i8.158>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C. V.
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrea, A., Vega, S., & Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*, 24(46), 153–163.
- Herz, J. (2016). *Apuntes de contabilidad financiera* (2º). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Hill, M. D., Kelly, G. W., & Lockhart, G. B. (2012). Shareholder returns from supplying trade credit. *Financial Management*, 41(1), 255-280
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2021). *Informe técnico: Producción nacional diciembre 2020*. <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-produccion-nacional-dic-2020.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). *Informe técnico: Producción nacional diciembre 2021*.

<https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-produccion-nacional-dic-2021.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2023). *Informe técnico: Producción nacional diciembre 2022*.

<https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-produccion-nacional-dic-2022.pdf>

International Business Machines Corporation. (2022). *Pruebas de chi-cuadrado*.

<https://www.ibm.com/docs/es/spss-statistics/saas?topic=crosstabs-chi-square-tests>

Jara, A., & Uchuypoma, R. (2021). *Rentabilidad y capital de trabajo, en las empresas del sector agroindustrial, Periodo: 2017 al 2020* [Tesis de Pregrado,

Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/76236>

Jiménez, J., Rojas, F., & Ospina, H. (2013). La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME. *Clio América*, 7(13).

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5114823>

Julio, E. (2019). *Tratamiento contable de las cuentas por cobrar de la empresa*

“Representaciones RyR” [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Babahoyo]. Repositorio Universidad Técnica de Babahoyo.

<http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/4086>

Jurado, R., Narváez, S., Revelo, R., Salvador, L., & Ruíz, J. (2017). *Formulas*

financieras para la toma de decisiones empresariales. Colección Empresarial.

- Katayama, R. (2014). *Introducción a la investigación cualitativa: Fundamentos, métodos, estrategias y técnicas*. Fondo Editorial de la UIGV.
- Korent, D., & Orsag, S. (2023). The impact of working capital management on the profitability of firms in selected industries in the Republic of Croatia. *Ekonomski Pregled*, 74(1), 102-131. doi:10.32910/ep.74.1.5
- Lazaridis, I., & Tryfonidis, D. (2006). The relationship between working capital management and profitability of listed companies in the Athens Stock Exchange. *Journal of Financial Management and Analysis*, 19(1), 26–35.
- Lizcano, J., & Castelló, E. (2004). *Rentabilidad Empresarial. Propuesta práctica de análisis y evaluación*. Cámaras de Comercio. Servicios de Estudios.
- López, P., & Fachelli, S. (2018). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa* (Primera ed). creative commons. <https://doi.org/10.1344/reyd2018.17.13>
- Louw, E., Hall, J., & Pradhan, R. (2022). The relationship between working capital management and Profitability: Evidence from south african retail and construction firms. *Global Business Review*, 23(2), 313-333. doi:10.1177/0972150919865104
- Malarete, M. (2018, diciembre). Economía peruana destaca, pero... *La cámara*, 41.
- Medina, N. (2014). Las variables complejas en investigaciones pedagógicas. *Revista Apuntes Universitarios*, 5(2), 9 - 18. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5198870.pdf>
- Montoya, S., Mondragón, L., & Otero, M. (2021). Propuesta de sistema de control basado en método ABC para determinar el stock de mercaderías en kalito distribuciones, Jaén 2021. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(6), 10575-10591. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/1098>

- Morell, D. (2019). Administración de inventarios. *Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas de la Universidad de Camagüey*, 18(1). ISSN: 1666-1680.
- Moreno, M., & Lozada, A. (2018). *Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso “Hércules Infantil”* [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio PUCESA.
<https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2436>
- Morillo, J., & Llamo, D. (2019). Ciclo de conversión del efectivo como herramienta indispensable para la evaluación financiera de la empresa. *Revista Valor Contable*, 6(1), 54–64.
- Municipalidad de Miraflores. (2020). *Prestadores de servicios turísticos de la Gerencia de Cultura y Turismo*. Recuperado el 10 de octubre de 2023, de https://www.miraflores.gob.pe/wp-content/uploads/2020/10/PDTL-MIRAFLORES_web.pdf
- Municipalidad de Miraflores. (2023). *Restaurantes y Afines*. Recuperado el 10 de octubre de 2023, de <https://www.miraflores.gob.pe/comida/>
- Navarro, O., Crespo, M., & López, M. (2018). Perspectivas de la Administración Financiera del Capital de Trabajo como instrumento necesario en la evolución de las Mipymes. *Revista Espacios*, 39(42).
- Oficina Internacional del Trabajo. (2016). *Compras y Control de Existencias*. Organización Internacional del Trabajo.
- Özkaya, H., & Yaşar, Ş. (2023). Working capital management in the food and beverage industry: Evidence from listed european companies. *Agricultural Economics (Czech Republic)*, 69(2), 78-88. doi:10.17221/383/2022-AGRICECON
- Padmanava, S. (2017). Introduction to Inventory Management. *Inventory Management*. 3–11.

- Pajuelo, F. (2016). La administración de efectivo y el concepto de flotación. *Quipukamayoc*, 23(44), 119–124. <https://doi.org/10.15381/quipu.v23i44.11635>
- Patin, J., Rahman, M., & Mustafa, M. (2020). Impact of Total Asset Turnover Ratios on Equity Returns: Dynamic Panel Data Analyses. *Journal of Accounting, Business and Management*, 27(1), 19–29. <https://doi.org/10.31966/jabminternational.v27i1.559>
- Peñaloza, M. (2008). Administración del capital de trabajo. *Perspectivas*, 1(21), 161–172.
- Portal, C. (2011). *Gestión de inventario, stocks y almacenes*. Gestipolis.
- Quispe, F., & Saavedra, E. (2021). *La gestión del capital corriente y el rendimiento económico de una empresa outsourcing en Santiago de Surco, 2020* [Tesis de Pregrado, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio Institucional Autonomía. <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1120>
- Rincón, J. P. (2019). *Gestión del capital de trabajo y rentabilidad. evidencia empírica de empresas en Colombia* [Tesis de pregrado, Universidad nacional de Colombia]. Repositorio UNAL. <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/78112/Trabajo%20final%20de%20maestria%20Juan%20Pablo%20Rincon%20CC%2080089343.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2012). *Finanzas corporativas*. McGraw-Hill Education.
- Samper, J. (23 de septiembre de 2015). *Periodo medio de maduración (PMM)*. Economipedia. Recuperado el 10 de octubre de 2023, de <https://economipedia.com/definiciones/periodo-medio-de-maduracion-pmm.html>

Sawarni, K., Narayanasamy, S., & Padhan, P. (2023). Impact of earnings management on working capital management efficiency. *Finance Research Letters*, 54(1), 1-5. doi:10.1016/j.frl.2023.103778

Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2021). *Alojamiento y restaurantes; transporte; y manufactura entre los sectores con mayor urgencia de reactivación económica*. COMEX Perú.
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/alojamiento-y-restaurantes-transporte-y-manufactura-entre-los-sectores-con-mayor-urgencia-de-reactivacion-economica>

Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2022). *El subsector restaurantes registró un crecimiento interanual del 92.06% en febrero de 2022*. COMEX Perú.
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-subsector-restaurantes-registo-un-crecimiento-interanual-del-9206-en-febrero-de-2022>

Soto, E. (2018, 29 de agosto). *Muestreo y tamaño de muestra para una tesis*. TesisCiencia. Recuperado el 10 de octubre de 2023, de
<https://tesisciencia.com/2018/08/29/muestreo-muestra-tesis/>

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. (2017). Administración Financiera de Cuentas por Cobrar. *Finanzas II*, 91–136.
<https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/Finanzas%20II%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/ADMINISTRACION%20FINANCIERA%20CAPITULO%204.pdf>

Van Horne, C., & Wachowicz, J. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. Pearson Educación. 11ª Edición.

Van Horne, J., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson Educación.

- Vela, S., & Caro, A. (2015). *Herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito*. Fondo Editorial de la UIGV.
- Vera, M., Cedeño, E., & García, X. (2020). Incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la industria de alimentos Tsáchila “El Gustador”: Impact of working capital on the profitability of the Tsáchila food industry «El Gustador». *ECA Sinergia*, 11(3), 50-62. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v11i3.2454
- Vicente, W., Ames, M., Meza, R., & Rojas, M. (2020). Working Capital Management and Return on Assets of Manufacturing Industry of Peru. *International Journal of Financial Research*, 11(2), 382–389. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v11n2p382>
- Villanueva, L. (2017). *Periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/2091>
- Yaguache, D., & Hennings, J. (2021). La gestión financiera como factor de la rentabilidad en las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador 2016-2020. *Recimundo*, 5(4), 356–371. [https://doi.org/10.26820/recimundo/5.\(4\).dic.2021.356-371](https://doi.org/10.26820/recimundo/5.(4).dic.2021.356-371)
- Zainudin, N., & Regupathi, A. (2011). Manufacturing smes’ credit collection period and its determinants: some evidence from malaysia. *Folia Oeconomica Stetinensia.*, 1(1), 1–22. <https://doi.org/10.2478/v10031-010-0011-9>

ANEXOS

1. Matriz de consistencia

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿De qué manera la gestión del capital de trabajo influye en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>¿De qué manera la administración del efectivo incide en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022?</p> <p>¿De qué manera la administración de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar si la gestión del capital de trabajo incide en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>Determinar si la administración del efectivo incide en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p> <p>Determinar si la administración de cuentas por</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>La gestión del capital de trabajo incide significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</p> <p>La administración del efectivo incide significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p> <p>La administración de cuentas por cobrar incide</p>	<p>VARIABLE 1: Gestión de capital de trabajo</p> <p>DIMENSIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Administración del efectivo - Administración de cuentas por cobrar -Administración de inventarios - Administración de cuentas por pagar <p>VARIABLE 2: Rentabilidad</p>	<p>Enfoque: Mixto</p> <p>Cuantitativo: Cuestionario a empresas del sector</p> <p>Cualitativo: Entrevista a especialistas en el tema.</p> <p>Nivel: Explicativo</p> <p>Diseño: No experimental - Transversal</p>	<p>Cualitativa</p> <p>Población: 03 especialistas en el tema</p> <p>Cuantitativa</p> <p>Población: 30 gerentes financieros y/o contadores generales de los restaurantes del distrito de Miraflores.</p> <p>Muestra: 30 gerentes financieros y/o contadores generales de los restaurantes del distrito de Miraflores,</p>

<p>de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022?</p> <p>¿De qué manera la administración de inventarios incide en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022?</p> <p>¿De qué manera la administración de cuentas por pagar incide en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022?</p>	<p>cobrar incide en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p> <p>Determinar si la administración de inventarios incide en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p> <p>Determinar si la administración de cuentas por pagar incide en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p>	<p>significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p> <p>La administración de inventarios incide significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p> <p>La administración de cuentas por pagar incide significativamente en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, año 2022.</p>	<p>DIMENSIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad económica - Rentabilidad Financiera 		<p>considerándose una muestra censal</p>
--	---	--	---	--	--

2. ENTREVISTA A PROFUNDIDAD – ESPECIALISTA

ENTREVISTA

La Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas - UPC, agradece su contribución al presente estudio titulado "Gestión del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de los restaurantes en el distrito de Miraflores, 2022". La información recopilada será utilizada exclusivamente para el desarrollo de nuestra investigación académica y será tratada de manera confidencial.

Nombre del entrevistado:

Cargo:

1. ¿Qué tan importante resulta la gestión del capital de trabajo en los restaurantes?
2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los restaurantes en la gestión del efectivo?
3. ¿En su opinión cuáles son las mejores prácticas para la gestión del efectivo y los valores negociables en los restaurantes?
4. ¿Qué opina Ud. acerca de que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de efectivo?
5. ¿En su opinión, cuáles son las principales medidas que deberían de tomarse para una buena administración de las cuentas por cobrar?
6. ¿Considera Ud. una buena práctica ofrecer descuentos por pronto pago para reducir los días promedio de cobro?
7. ¿Qué se debería hacer ante un pedido del área de Ventas para incrementar los días de crédito a los clientes?
8. ¿Es importante que los restaurantes mantengan un saldo mínimo de inventarios?

9. ¿Qué medidas recomendaría para agilizar la salida de los inventarios de lenta rotación?
10. ¿Cuáles considera Ud. que son los métodos más eficientes para la administración de inventarios?
11. ¿Cuál es la importancia de una adecuada administración de las cuentas por pagar en los restaurantes?
12. ¿Qué opina Ud. acerca de lo siguiente: ¿Cobrar lo más rápido posible y pagar lo más tarde posible? ¿Es una fuente de ventaja competitiva?
13. ¿Es adecuado que las empresas mantengan líneas de crédito disponibles?
14. ¿Cuál es la importancia del ciclo de conversión de efectivo? ¿Explique por qué?
15. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en la rentabilidad de la empresa?
16. ¿Cree Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROA de la empresa?
17. ¿Considera Ud. que un manejo eficiente del capital de trabajo impactará en el ROE de la empresa?
18. ¿Existen diferencias significativas en la gestión del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad entre restaurantes de diferentes tamaños o tipos de cocina?
19. ¿Qué impacto tuvo la pandemia del COVID 19 en el capital de trabajo de los restaurantes?
20. En general, ¿Cuáles serían sus recomendaciones finales para un manejo óptimo del capital de trabajo en el sector restaurantes?

3. CUESTIONARIO AL SECTOR RESTAURANT

CUESTIONARIO

La Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, agradece su contribución al presente estudio titulado " GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS RESTAURANTES EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES, 2022", realizado en la carrera de Contabilidad. La información recopilada será utilizada únicamente con fines académicos y se tratará de manera confidencial.

Por favor, marque con un aspa su nivel de acuerdo o desacuerdo con las siguientes afirmaciones a continuación:

1. Totalmente en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo

4. De acuerdo 5. Totalmente de acuerdo

CUESTIONARIO		1	2	3	4	5
GESTIÓN DE CAPITAL DEL TRABAJO						
Administración de efectivo						
1	El restaurant ha establecido un nivel mínimo de efectivo necesario para cumplir con sus responsabilidades financieras					
2	El restaurant realiza a diario depósitos en sus cuentas bancarias con el efectivo que recibe en sus cajas					
3	El departamento de tesorería crea proyecciones de flujo de efectivo semanales con el propósito de anticipar si tendrán suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones de pago.					
4	El restaurant prepara proyecciones de flujo de efectivo con el fin de identificar sus requerimientos de efectivo y posibles excesos.					
Administración de las cuentas por cobrar						
5	Antes de otorgar crédito, el restaurant lleva a cabo un análisis de sus potenciales clientes.					
6	El restaurant tiene establecidas pautas claras para la gestión de cobros					
7	El restaurant verifica de manera constante que su periodo de cobro promedio se ajuste a la política de cobranza que ha establecido					
8	El departamento de cobranzas lleva a cabo un seguimiento de los clientes que tienen pagos					

	atrasados y se encarga de gestionar la recuperación de los fondos pendientes					
9	El área financiera analiza previamente las peticiones del área de ventas para extender los plazos de crédito y evalúa si resultan beneficiosas desde el punto de vista de rentabilidad para el restaurant					
Administración de inventarios						
10	El restaurant realiza un seguimiento continuo de su inventario					
11	El restaurant detecta aquellos productos en su inventario que presentan una rotación lenta					
12	El restaurant cuenta con estrategias para acelerar la salida de los productos en su almacén que experimentan una rotación lenta					
13	El restaurant conserva un nivel mínimo de existencias en su inventario					
14	El restaurant ha establecido alianzas con sus proveedores de inventario para garantizar el suministro oportuno en el momento necesario					
15	El restaurant realiza seguimientos de los costos debidos a pérdidas de inventario y desperdicio de alimentos.					
16	El restaurant cuenta con sistemas para calcular los niveles ideales de inventario					
17	El restaurant emplea herramientas o software para gestionar sus inventarios de manera efectiva.					
Administración de las cuentas por pagar						
18	El restaurant tiene una política establecida para manejar los plazos de pago que los proveedores otorgan					
19	El restaurant prioriza el uso de deudas que no generan costos de interés explícitos antes que otros tipos de pasivos					
20	El restaurant realiza negociaciones con sus proveedores a fin de conseguir los plazos de pago más largos posibles.					
21	El pago de la nómina de los empleados se efectúa al final de cada mes					
22	El restaurant revisa regularmente el tiempo promedio que toma realizar los pagos en comparación con la política de pagos establecida					
23	El restaurant dispone de líneas de crédito bancarias para resolver situaciones de falta de liquidez					
RENTABILIDAD						

Rentabilidad					
Rentabilidad económica					
24	El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre los activos del restaurant				
25	El restaurant busca constantemente mejorar su ROA a través de prácticas de gestión financiera efectivas				
26	El ciclo de conversión de efectivo tiene un impacto en el ROA de la empresa.				
Rentabilidad financiera					
27	El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre el patrimonio del restaurant				
28	El restaurant utiliza estrategias de financiamiento para mejorar su rentabilidad financiera				

4. Matriz de operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Ítems	Niveles o rangos
GESTIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	Administración de efectivo	<p>El restaurant ha establecido un nivel mínimo de efectivo necesario para cumplir con sus responsabilidades financieras</p> <p>El restaurant realiza a diario depósitos en sus cuentas bancarias con el efectivo que recibe en sus cajas</p> <p>El departamento de tesorería crea proyecciones de flujo de efectivo semanales con el propósito de anticipar si tendrán suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones de pago.</p> <p>El restaurant prepara proyecciones de flujo de efectivo con el fin de identificar sus requerimientos de efectivo y posibles excesos.</p>	
	Administración de las cuentas por cobrar	<p>Antes de otorgar crédito, el restaurant lleva a cabo un análisis de sus potenciales clientes.</p> <p>El restaurant tiene establecidas pautas claras para la gestión de cobros</p> <p>El restaurant verifica de manera constante que su periodo de cobro promedio se ajuste a la política de cobranza que ha establecido</p> <p>El departamento de cobranzas lleva a cabo un seguimiento de los clientes que tienen pagos atrasados y se encarga de gestionar la recuperación de los fondos pendientes</p> <p>El área financiera analiza previamente las peticiones del área de ventas para extender los plazos de crédito y evalúa si resultan beneficiosas desde el punto de vista de rentabilidad para el restaurant</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Totalmente en desacuerdo. 2. En desacuerdo. 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo. 4. De acuerdo. 5. Totalmente de acuerdo.
	Administración de inventarios	<p>El restaurant realiza un seguimiento continuo de su inventario</p> <p>El restaurant detecta aquellos productos en su inventario que presentan una rotación lenta</p> <p>El restaurant cuenta con estrategias para acelerar la salida de los productos en su almacén que experimentan una rotación lenta</p> <p>El restaurant conserva un nivel mínimo de existencias en su inventario</p> <p>El restaurant ha establecido alianzas con sus proveedores de inventario para garantizar el suministro oportuno en el momento necesario</p> <p>El restaurant realiza seguimientos de los costos debidos a pérdidas de inventario y desperdicio de alimentos.</p> <p>El restaurant cuenta con sistemas para calcular los niveles ideales de inventario</p>	

Administración de las cuentas por pagar	<p>El restaurant emplea herramientas o software para gestionar sus inventarios de manera efectiva.</p> <p>El restaurant tiene una política establecida para manejar los plazos de pago que los proveedores otorgan</p> <p>El restaurant prioriza el uso de deudas que no generan costos de interés explícitos antes que otros tipos de pasivos</p> <p>El restaurant realiza negociaciones con sus proveedores a fin de conseguir los plazos de pago más largos posibles.</p> <p>El pago de la nómina de los empleados se efectúa al final de cada mes</p> <p>El restaurant revisa regularmente el tiempo promedio que toma realizar los pagos en comparación con la política de pagos establecida</p> <p>El restaurant dispone de líneas de crédito bancarias para resolver situaciones de falta de liquidez</p>
---	--

Variables	Dimensión	Ítems	Nivel o rangos
Rentabilidad	Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> • El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre los activos del restaurant • El restaurant busca constantemente mejorar su ROA a través de prácticas de gestión financiera efectivas • El ciclo de conversión de efectivo tiene un impacto en el ROA de la empresa. 	1. Totalmente en desacuerdo. 2. En desacuerdo. 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo. 4. De acuerdo. 5. Totalmente de acuerdo.
	Rentabilidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> • El restaurant utiliza estrategias de financiamiento para mejorar su rentabilidad financiera • El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre el patrimonio del restaurant 	

5. Validación de instrumento

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor

Marcos Mendoza Miranda

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO A TRAVÉS DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Titulación en Contabilidad de la UPC, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciado en Contabilidad.

El título de la investigación es: GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS RESTAURANTES EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES, 2022; y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Diaz Camayo, Mila Verónica

Bachiller en Contabilidad y administración

Orozco Cisneros, Nieves Miriam

Bachiller en Contabilidad y administración

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA
GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE
LOS RESTAURANTES EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES, 2022**

N° Dimensiones/ítems		Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
Variable 1: GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO								
DIMENSION	1	Sí	No	Sí	No	Sí	No	
Administración de efectivo								
1.	El restaurant ha establecido un nivel mínimo de efectivo necesario para cumplir con sus responsabilidades financieras	X		X		X		
2.	El restaurant realiza a diario depósitos en sus cuentas bancarias con el efectivo que recibe en sus cajas	X		X		X		
3.	El departamento de tesorería crea proyecciones de flujo de efectivo semanales con el propósito de anticipar si tendrán suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones de pago.	X		X		X		
4.	El restaurant prepara proyecciones de flujo de efectivo con el fin de identificar sus requerimientos de efectivo y posibles excesos.	X		X		X		

DIMENSION 2 Administración de las cuentas por cobrar		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
5.	Antes de otorgar crédito, el restaurant lleva a cabo un análisis de sus potenciales clientes.	X		X		X		
6.	El restaurant tiene establecidas pautas claras para la gestión de cobros	X		X		X		
7.	El restaurant verifica de manera constante que su periodo de cobro promedio se ajuste a la política de cobranza que ha establecido	X		X		X		
8.	El departamento de cobranzas lleva a cabo un seguimiento de los clientes que tienen pagos atrasados y se encarga de gestionar la recuperación de los fondos pendientes	X		X		X		
9.	El área financiera analiza previamente las peticiones del área de ventas para extender los plazos de crédito y evalúa si resultan beneficiosas desde el punto de vista de rentabilidad para el restaurant	X		X		X		
DIMENSION 3 Administración de inventarios		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
10.	El restaurant realiza un seguimiento continuo de su inventario	X		X		X		
11.	El restaurant detecta aquellos productos en su inventario que presentan una rotación lenta	X		X		X		
12.	El restaurant cuenta con estrategias para acelerar la salida de los productos en su almacén que experimentan una rotación lenta	X		X		X		
13.	El restaurant conserva un nivel mínimo de existencias en su inventario	X		X		X		
14.	El restaurant ha establecido alianzas con sus proveedores de inventario para garantizar el suministro oportuno en el momento necesario	X		X		X		
15.	El restaurant realiza seguimientos de los costos debidos a pérdidas de inventario y desperdicio de alimentos.	X		X		X		
16.	El restaurant cuenta con sistemas para calcular los niveles ideales de inventario	X		X		X		

17.	El restaurant emplea herramientas o software para gestionar sus inventarios de manera efectiva.	X		X		X		
DIMENSION 3 Administración de las cuentas por pagar		Si	No	Si	No	Si	No	
18.	El restaurant tiene una política establecida para manejar los plazos de pago que los proveedores otorgan	X		X		X		
19.	El restaurant prioriza el uso de deudas que no generan costos de interés explícitos antes que otros tipos de pasivos	X		X		X		
20.	El restaurant realiza negociaciones con sus proveedores a fin de conseguir los plazos de pago más largos posibles.	X		X		X		
21.	El pago de la nómina de los empleados se efectúa al final de cada mes	X		X		X		
22.	El restaurant revisa regularmente el tiempo promedio que toma realizar los pagos en comparación con la política de pagos establecida	X		X		X		
23.	El restaurant dispone de líneas de crédito bancarias para resolver situaciones de falta de liquidez	X		X		X		
Variable 2: Rentabilidad								

DIMENSION 1 Rentabilidad económica		Si	No	Si	No	Si	No	
24.	El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre los activos del restaurant	X		X		X		
25.	El restaurant busca constantemente mejorar su ROA a través de prácticas de gestión financiera efectivas	X		X		X		
26.	El ciclo de conversión de efectivo tiene un impacto en el ROA de la empresa.	X		X		X		
DIMENSION 2 Rentabilidad financiera		Si	No	Si	No	Si	No	
27.	El manejo eficiente del capital de trabajo tiene un impacto en el rendimiento sobre el patrimonio del restaurant	X		X		X		
28.	El restaurant utiliza estrategias de financiamiento para mejorar su rentabilidad financiera	X		X		X		

29.	Con respecto al ROA, la entidad se ha visto beneficiada por el reconocimiento del préstamo de Reactiva Perú.	X		X		X	
30.	Con respecto al ROE, la entidad se ha visto beneficiada por el reconocimiento del préstamo de Reactiva Perú.	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Apellidos y nombres del experto validador: Marcos Antonio Mendoza Miranda

DNI: 10481360

Especialidad del experto validador: Auditor Financiero

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Firma del experto

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

6. Interpretación del coeficiente alpha de Cronbach



7. Referencia por cuartiles

Referencia Artículos APA	Cuartiles	Base de datos
Ademola, R., & Omolara, A. (2023). Working capital management and profitability of listed manufacturing companies in selected African countries. <i>Asian Economic and Financial Review</i> , 13(2), 108-126. doi:10.55493/5002.v13i2.4710	3	SCOPUS
Aguirre, C., Barona, C., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. <i>Revista Valor Contable</i> , 7(1), 50–64.		SCIELO
Ávila, P., Mendoza, A., Zambrano, M., & Andrade, R. (2021). El flujo de caja en la evaluación de proyectos de inversión. <i>Suplemento CICA Multidisciplinario</i> , 5(11), 150–168.		
Chávez, E., y Rodríguez, L. (2018). Análisis de confiabilidad y validez de un cuestionario sobre entornos personales de aprendizaje (PLE). <i>Revista Ensayos Pedagógicos</i> , 13(1), 71–106. https://doi.org/10.15359/rep.13-1.4		DIALNET
Córdova, J., & Alberto, C. (2018). Medición de la eficiencia en la industria de la construcción y su		SCIELO

relación con el capital de trabajo. <i>Revista ingeniería de construcción</i> , 33(1), 69-82. http://dx.doi.org/10.4067/S0718-50732018000100069		
Coskun, M., & Secunho, L. (2021). Cash Management: How Do Countries Perform Sound Practices? <i>Revista Nacional de Administración</i> , 12(1), 11–28. https://doi.org/10.22458/rna.v12i1.3572		SCIELO
Cueva, J., & Rojas, D. (2019). Estrategias de gestión del efectivo y rentabilidad de las empresas ecuatorianas: caso sectores construcción y transporte. <i>593 Digital Publisher CEIT</i> , 4(5), 39–48. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144040		DIALNET
Diaz, G. (2022). <i>La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Café Monteverde-Amazonas en el periodo 2016-2020</i> [Tesis de Maestría, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. Repositorio Institucional UNPRG. http://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/10741		Repositorio Institucional UNPRG
Dios, A., Ríos, R., Fernández, S., & Rodeiro, D. (2022). La gestión del circulante y rentabilidad en el	3	SCOPUS

sector de la conserva pesquera en España. <i>Journal of Globalization, Competitiveness and Governability</i> , 16(1), 81-97. https://doi.org/10.3232/GCG.2022.V16.N1.02		
Duque, G., Espinoza, O., González, K., & Sigüencia, A. (2019). Influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial. <i>INNOVA Research Journal</i> , 4(3.1), 1-17. https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1060		DIALNET
Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. <i>Visión Gerencial</i> , 1(1), 55-78. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545892008		REDALYC
Flores, G., Campoverde, J., Coronel, K., Jiménez, J., & Romero, C. (2019). Efecto de la gestión del capital circulante en la rentabilidad de las PyMEs en el sector de confecciones: Cuenca – Ecuador. <i>Revista de Globalización, Competitividad & Gobernabilidad</i> , 13(3), 48-65. https://doi.org/10.3232/GCG.2019.V13.N3.02	3	SCOPUS

<p>Flores, V. (2018). <i>Estrategias de Financiamiento para La rentabilidad de las empresas de servicios en la provincia de Huancayo</i>. [Tesis de pregrado. Universidad Peruana de los Andes]. Repositorio Institucional UPLA. https://repositorio.upla.edu.pe/handle/20.500.12848/603</p>		<p>Repositorio Institucional UPLA</p>
<p>García J., Galarza S., Altamirano A. (2017), Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. <i>Revista Ciencia UNEMI</i>, 10, 30 – 39.</p>		<p>REDALYC</p>
<p>Hamid, M., Ahmad, S., Haider, Z., & Rehman, S. (2017). Relationship between working capital management and profitability: A case study from textile sector of pakistan (SSRN Scholarly Paper N.o 2907661). https://doi.org/10.2139/ssrn.2907661</p>		<p>WEB OF SCIENCE</p>
<p>Hatane, S., Winoto, J., Tarigan, J., & Jie, F. (2023). Working capital management and board diversity towards firm performances in indonesia's LQ45. <i>Journal of Accounting in Emerging Economies</i>, 13(2), 276-299. doi:10.1108/JAEE-11-2018-0130</p>	<p>1</p>	<p>SCOPUS</p>

<p>Hernández, D., Hernández, J., Pecho, M., & Hernández, A. (2022). El moderno paradigma del capital de trabajo en el desarrollo de la economía peruana. <i>Tecnohumanismo</i>, 2(3), 1-25. https://doi.org/10.53673/th.v2i8.158</p>		DIALNET
<p>Hill, M. D., Kelly, G. W., & Lockhart, G. B. (2012). Shareholder returns from supplying trade credit. <i>Financial Management</i>, 41(1), 255-280</p>	1	SCOPUS
<p>Jara, A., & Uchuypoma, R. (2021). <i>Rentabilidad y capital de trabajo, en las empresas del sector agroindustrial, Periodo: 2017 al 2020</i> [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/76236</p>		Repositorio Institucional UCV
<p>Jiménez, J., Rojas, F., & Ospina, H. (2013). La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME. <i>Clio América</i>, 7(13). Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5114823</p>		DIALNET
<p>Korent, D., & Orsag, S. (2023). The impact of working capital management on the profitability of firms in</p>	3	SCOPUS

selected industries in the Republic of Croatia. <i>Ekonomski Pregled</i> , 74(1), 102-131. doi:10.32910/ep.74.1.5		
Louw, E., Hall, J., & Pradhan, R. (2022). The relationship between working capital management and Profitability: Evidence from south african retail and construction firms. <i>Global Business Review</i> , 23(2), 313-333. doi:10.1177/0972150919865104	2	SCOPUS
Morillo, J., & Llamo, D. (2019). Ciclo de conversion del efectivo como herramienta indispensable para la evaluacion financiera de la empresa. <i>Revista Valor Contable</i> , 6(1), 54-64.		SCIELO
Navarro, O., Crespo, M., & López, M. (2018). Perspectivas de la Administración Financiera del Capital de Trabajo como instrumento necesario en la evolución de las Mipymes. <i>Revista Espacios</i> , 39(42).		REDALYC
Özkaya, H., & Yaşar, Ş. (2023). Working capital management in the food and beverage industry: Evidence from listed european companies. <i>Agricultural Economics (Czech Republic)</i> , 69(2), 78-88. doi:10.17221/383/2022-AGRICECON	1	SCOPUS

<p>Patin, J., Rahman, M., & Mustafa, M. (2020). Impact of Total Asset Turnover Ratios on Equity Returns: Dynamic Panel Data Analyses. <i>Journal of Accounting, Business and Management</i>, 27(1), 19–29. https://doi.org/10.31966/jabminternational.v27i1.559</p>		<p>EBSCO</p>
<p>Quispe, F., & Saavedra, E. (2021). <i>La gestión del capital corriente y el rendimiento económico de una empresa outsourcing en Santiago de Surco, 2020</i> [Tesis de Pregrado, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio Institucional Autonoma. http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1120</p>		<p>Repositorio Institucional AUTONOMA</p>
<p>Rincón, J. P. (2019). <i>Gestión del capital de trabajo y rentabilidad. evidencia empírica de empresas en Colombia.</i> [Tesis de pregrado. Universidad nacional de Colombia]. Repositorio UNAL. https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/78112/Trabajo%20final%20de%20maestria%20Juan%20Pablo%20Rincon%20CC%2080089343.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>		<p>REPOSITORIO UNAL</p>
<p>Sawarni, K., Narayanasamy, S., & Padhan, P. (2023). Impact of earnings management on working capital</p>	<p>1</p>	<p>SCOPUS</p>

management efficiency. <i>Finance Research Letters</i> , 54(1), 1-5. doi:10.1016/j.frl.2023.103778		
Vera, M., Cedeño, E., & García, X. (2020). Incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la industria de alimentos Tsáchila “El Gustador”: Impact of working capital on the profitability of the Tsáchila food industry «El Gustador». <i>ECA Sinergia</i> , 11(3), 50-62. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v11i3.2454		SCIELO
Vicente, W., Ames, M., Meza, R., & Rojas, M. (2020). Working Capital Management and Return on Assets of Manufacturing Industry of Peru. <i>International Journal of Financial Research</i> , 11(2), 382–389. https://doi.org/10.5430/ijfr.v11n2p382	1	SCOPUS
Zainudin, N., & Regupathi, A. (2011). Manufacturing smes’ credit collection period and its determinants: some evidence from malaysia. <i>Folia Oeconomica Stetinensia.</i> , 1(1), 1–22. https://doi.org/10.2478/v10031-010-0011-9		EBSCO