



Facultad de Ciencias de la Administración

Carrera de Administración de Empresas

**PLAN DE FINANZAS OPERATIVAS PARA UNA
EMPRESA IMPORTADORA DE REPUESTOS
PARA MOTOCICLETAS UBICADA EN LA
CIUDAD DE CUENCA**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del
grado de Licenciada en Administración de
Empresas**

Autora:

Katherine Pamela Herrera Criollo

Director:

PhD. Marco Antonio Piedra Aguilera

Cuenca – Ecuador

2025

DEDICATORIA

Dedico este trabajo, con el corazón lleno de gratitud y amor, a mis padres, Ángel y Miryam, pilares fundamentales en mi vida. Con su ejemplo, me han enseñado el valor del esfuerzo, la fe y la firmeza, incluso en los momentos difíciles. Cada logro alcanzado es reflejo de su apoyo constante y del amor con el que siempre me han acompañado.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, elevo mi agradecimiento a Dios y a la Virgen, fuentes de sabiduría, luz y refugio en cada etapa de mi vida. A mis padres, mi hermano, mis abuelitos y mi ñaña Mercy, gracias por ser mi base firme, por su cariño incondicional y por inculcarme los valores que han orientado mi formación personal y profesional. Al Ing. Marco Piedra, director de tesis, y al Ing. Marco Reyes, metodólogo; mi más profunda gratitud por su acompañamiento constante y orientación académica durante este proceso. A la Universidad del Azuay, por haber sido el espacio donde no solo adquirí conocimientos, sino también valiosas experiencias. Finalmente, a mis amigas y amigos, gracias por cada risa y cada anécdota compartida, que hicieron de estos años universitarios un capítulo inolvidable.

Índice de Contenidos

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
Índice de Contenidos	iv
Índice de Figuras	v
Índice de Tablas.....	vi
Índice de Anexos	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
1. Introducción.....	1
2. Revisión de la literatura.....	2
2.1. Marco teórico	2
2.2. Estado del arte.....	6
3. Métodos	10
3.1. Diseño de la investigación	10
3.2. Triangulación de datos.....	16
3.3. Posicionamiento financiero-operativo con empresas líder del mercado	17
4. Resultados.....	17
4.1. Resultados cualitativos	17
4.2. Resultados cuantitativos	20
4.3. Triangulación de resultados: integración cuantitativo-cualitativa	26
4.4. Benchmarking financiero-operativo con empresas competidoras directas.....	27
5. Discusión	28
6. Conclusiones y recomendaciones	30
7. Referencias	36

Índice de Figuras

Figura 1 Relación entre CO y CCE	5
Figura 2 Clasificación de la fuerza de asociación según el coeficiente de Pearson	15
Figura 3 Variables de correlación fuerte con el ROA	16
Figura 4 Composición de los activos 2019-2023	20
Figura 5 Estructura financiera 2019-2023	21
Figura 6 Estructura de las principales cuentas del Estado de Resultados 2019-2023 ...	22
Figura 7 NOF vs. FM	23
Figura 8 Relación entre CCE y ROA	24
Figura 9 Componentes del CCE	25
Figura 10 Relación entre CTN y ROA	26

Índice de Tablas

Tabla 1 Resumen de estudios previos.....	12
Tabla 2 Variables dependientes en estudios previos	13
Tabla 3 Variables independientes en estudios previos	14
Tabla 4 Variables independientes estadísticamente significativas	16
Tabla 5 Análisis horizontal de las principales cuentas del Balance General 2019-2023	21
Tabla 6 Análisis horizontal de las principales cuentas del Estado de Resultados 2019-2023	23
Tabla 7 Excedente NOF vs. FM	24
Tabla 8 Análisis comparativo de principales empresas competidoras	28
Tabla 9 Practicas identificadas en competidores potenciales	28

Índice de Anexos

Anexo 1 Modelo de entrevista tomado de Ramiah (2014).....	45
Anexo 2 Cálculo de indicadores financieros 2019 - 2023 en base a la literatura.....	48
Anexo 3 Matriz de correlación de variables independientes con ROA	49
Anexo 4 Market-share repuestos 2023	50
Anexo 5 Indicadores operativos de empresas competidoras.....	50
Anexo 6 Análisis gráfico del CTN, CCE y su relación con el ROA para empresas competidoras.....	51
Anexo 7 Glosario técnico de indicadores financieros y operativos utilizados en el estudio	52

RESUMEN

En las empresas importadoras de repuestos para motocicletas, los extensos plazos de importación y la dependencia de las ventas a crédito ejercen una presión significativa sobre el capital de trabajo. Esta situación adquiere particular relevancia en contextos económicos volátiles como el ecuatoriano, donde la eficiencia operativa resulta determinante para la sostenibilidad financiera. El presente estudio analizó las finanzas operativas de una empresa importadora de repuestos para motocicletas ubicada en la ciudad de Cuenca, con el objetivo de identificar falencias en la gestión del capital de trabajo y proponer acciones de mejora. Se aplicó un enfoque mixto, que combinó el análisis longitudinal de los estados financieros del período 2019–2023 con entrevistas semiestructuradas realizadas a los principales directivos. Los resultados revelaron que el ciclo de conversión de efectivo, los días de pago a proveedores, los días de inventario, los días de cobro a clientes y el capital de trabajo neto mantuvieron una relación inversa y significativa con el retorno sobre activos, lo cual evidencia que la administración del capital circulante no ha alcanzado niveles óptimos de eficiencia. Finalmente, se diseñó un plan de mejora orientado a optimizar el ciclo de efectivo, formalizar las políticas de crédito y pago, y establecer un sistema de monitoreo continuo de indicadores clave para fortalecer la competitividad empresarial. Este análisis aporta evidencia empírica sobre el vínculo entre eficiencia operativa y rentabilidad en empresas importadoras que operan en entornos de alta incertidumbre.

Palabras clave: Ciclo de conversión de efectivo, empresas importadoras, finanzas operativas, gestión del capital de trabajo, indicadores operativos, retorno sobre los activos (ROA).

ABSTRACT

In motorcycle spare parts import companies, long import lead times and reliance on credit sales place significant pressure on working capital. This situation becomes particularly relevant in volatile economic environments such as Ecuador, where operational efficiency is essential for financial sustainability. This study analyzed the operational finances of a motorcycle spare parts import company located in Cuenca, aiming to identify weaknesses in working capital management and propose improvement actions. A mixed-methods approach was applied, combining a longitudinal analysis of financial statements from 2019 to 2023 with semi-structured interviews conducted with the company's senior executives. The results revealed an inverse and significant relationship between the cash conversion cycle, days payable to suppliers, inventory days, collection days from clients, and net working capital, and the return on assets, indicating that working capital management has not reached optimal levels of efficiency. Finally, an improvement plan was designed to optimize the cash cycle, formalize credit and payment policies, and establish a continuous monitoring system of key indicators to enhance business competitiveness. This analysis provides empirical evidence on the relationship between operational efficiency and profitability in import companies operating under high uncertainty.

Keywords: Cash conversion cycle, import companies, operational finance, working capital management, operational ratios, return on assets (ROA).