

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Reporte de Caso

Estructura de financiamiento optima de la Empresa A. J. & J.A

Redolfi S.R.L

Autor: Lucía Quagliotti

Legajo: VCPB18775

DNI: 40845201

Director: Alfredo Gonzales Torres

2020

Agradecimientos

A toda mi Familia, en especial a mi Padre Alejandro que ya no está, a mi Madre Sonia y mi Padre del corazón Rubén, por el apoyo incondicional que siempre me han brindado, por sus enseñanzas y sacrificios, sin duda agradecerles por darme la posibilidad de hoy ser un profesional.

A mis Hermanas, por apoyarme en cada momento y acompañarme en estos años.

A mi Madrina Graciela por abrirme las puertas de su hogar dándome la posibilidad de estudiar y estar siempre presente en lo que precisara.

A mi novio, que siempre estuvo acompañándome a lo largo de esta carrera.

Finalmente, a todas aquellas personas, colegas y amigos que me brindaron su apoyo y tiempo para el logro de mis objetivos.

Resumen

A.J. & J.A Redolfi S.R.L. es una empresa mayorista del carácter comercial que se dedica a la compra y venta de productos alimenticios y posee una cadena de salones de venta mayoristas y vendedores de productos alimenticios, refrigerados, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza y perfumería. A lo largo del Reporte de Caso efectuamos una verificación de la estructura de financiamiento optimó haciendo énfasis a los componentes del capital de trabajo. Para ello, realizamos un análisis de situación enfocado en los componentes del capital, Efectivo, Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar e Inventario, donde identificamos las problemáticas y debilidades de control interno que posee la empresa basándonos en un marco teórico. De esta manera se procede a realizar un diagnóstico y como resultado presentamos una propuesta detallada con todas las actividades de control que ayudarían a reforzar el autofinanciamiento de la empresa y aumentando su valor.

El resultado final de este estudio muestra que si la empresa opta por la estructura financiera propuesta, agrega valor, sin embargo existen barreras, voluntarias e involuntarias frente al endeudamiento.

Palabras claves: Estructura de financiamiento optimó, Capital de trabajo, Efectivo, Cuentas por cobrar, Cuentas por pagar e Inventario.

Abstract

A.J. & J.A Redolfi S.R.L. is a wholesale company of a commercial nature that is dedicated to the purchase and sale of food products and has a chain of wholesalers and sellers of food products, refrigerated, drinks, cigarettes, cleaning articles and perfumery. Throughout the Case Report, we carried out a verification of the optimized financing structure, emphasizing the components of working capital. To do this, we carry out a situation analysis focused on the components of capital, Cash, Accounts Receivable, Accounts Payable and Inventory, where we identify the problems and weaknesses of internal control that the company has based on a theoretical framework. In this way, a diagnosis is made and as a result we present a detailed proposal with all the control activities that would help to reinforce the company's self-financing and increase its value.

The final result of this study shows that if the company opts for the proposed financial structure; add value, however there are barriers, voluntary and involuntary against debt.

Keywords: Optimized Financing Structure, Working capital, Cash, Accounts receivable, Debts to play and Inventory.

Índice

Abstract	IV
Introducción	1
<i>Objetivo General</i>	5
<i>Objetivos Específicos</i>	5
Análisis de situación	6
<i>Descripción de la situación</i>	6
<i>Análisis de contexto</i>	7
<i>Factor Social</i>	9
<i>Factores tecnológicos</i>	9
<i>Factores Ecológicos/Ambientales</i>	10
<i>Factores Legales</i>	10
<i>Diagnóstico organizacional</i>	11
(Tabla 1) Matriz FODA	11
Marco teórico	13
Diagnóstico y discusión	16
(Tabla 2) Componentes del capital de trabajo.....	16
Plan de implementación	18
<i>Alcance de contenido</i>	18
<i>Alcance Temporal</i>	18
<i>Alcance metodológico</i>	18
<i>Alcance geográfico</i>	18
<i>Limitaciones</i>	19
(Tabla 3)Recursos de Lanzamiento y Mantenimiento.	19
<i>Acciones específicas</i>	20
(Tabla 4) Actividades, Duración y Áreas Responsables.....	20
<i>Marco de tiempo</i>	20
(Gráfico 1).Diagrama de Gantt.	21
Descripción de las actividades según los objetivos	21
Objetivo general.....	21
Objetivo específico 1	21

<i>Objetivo específico 2</i>	22
(Tabla 5) Plan de financiamiento.	22
<i>Objetivo específico 3</i>	22
<i>Objetivo específico 4</i>	23
(Tabla 6)	23
<i>Medición de la propuesta</i>	24
(Tabla 7)	24
Conclusiones y Recomendaciones	25
<i>Conclusiones</i>	25
<i>Recomendaciones</i>	26
Bibliografía	27

Introducción

Competir en un mundo globalizado es un gran reto para los accionistas e inversionistas de las empresas a nivel mundial, ya que, resulta de vital importancia conocer la estructura óptima de capital que posee su empresa. Esto determina la mejor forma de financiarse para poder cumplir sus compromisos operativos, sin que estos pongan en riesgo la estabilidad económica de la empresa. Se hace necesario establecer cuáles deben ser las fuentes de financiación que mejor convenga a sus intereses, minimizando los costos de inversión y relacionado el riesgo financiero, lo que permitirá que las empresas sean más rentables y competitivas, hablando en términos inversionista.

El análisis de la estructura óptima de capital intenta explicar aquella combinación de recursos propios y ajenos que maximiza el valor de la empresa.

Las empresas están en la búsqueda de prácticas basadas en la eficacia y eficiencia, por la cual cada empresa buscará mejorar constantemente. En un entorno muy competitivo se busca determinar la estructura óptima de financiamiento que sea adecuada a la empresa.

Otra forma de análisis de financiamiento es sin dudas la forma de financiar que tienen las empresas para utilizar el desarrollo de sus ventas y así poder pagar sus deudas. Algunas empresas desconocen de la necesidad de llevar una buena gestión de cobro. Muchas veces el sostén financiero de cada empresa está dado por la capacidad de operar y crecer, buscando mantener el equilibrio de sus ventas, cobros y deudas garantizando su liquidez y rentabilidad.

La estructura de capital de una empresa es la combinación de deuda y capital que una organización utiliza para financiar su negocio. El objetivo de la decisión sobre la estructura de capital es determinar el apalancamiento financiero que maximiza el valor de la empresa, reduciendo al mínimo el costo promedio ponderado del capital viene dado por la media ponderada de los costos marginales de financiación para cada

tipo de financiamiento utilizado (por ejemplo, bonos, acciones preferentes o acciones comunes). Vargas Sánchez, Alejandro. (2014).

En el siguiente desarrollo se describirá un breve recorrido sobre la empresa A.J & A.J REDOLFI SRL.

El 1 de septiembre del año 1959, los hermanos Alonso Jacobo y Miguel Ángel Redolfi compran en la localidad de James Craik, Provincia de Córdoba un negocio de cigarrería, bazar y librería, denominándolo Redolfi Hermanos.

En el año 1975 fue el año en que dichos hermanos tomaron diferentes rumbos, Miguel continuó con la librería y bazar, actualmente vigente “CASA REDOLFI” y Alonso enfrentó el gran desafío de la distribución mayorista, al que se unió su hijo José, quedando conformada la siguiente sociedad “ALONSO J. y JOSE A. REDOLFI Sociedad de Hecho”.

En el año 1976 compran a la empresa Feres de la ciudad de Córdoba, la Distribución de cigarrillos en las localidades de Villa del Rosario, Luque y Calchín.-

En el año 1983 la empresa tabacalera Massalin Particulares les ofrece la distribución exclusiva de cigarrillos en la Ruta Nacional N° 9, que comprendía desde la localidad de James Craik, hasta la ciudad de Río Segundo inclusive.

En el año 1987, en febrero fue el año de mayor reto para dicha sociedad, debido a que la tabacalera anteriormente mencionada les propone instalar una sucursal en la Ciudad de Río Tercero, abarcando de esta manera los alrededores de dicha ciudad y el Valle de Calamuchita.

En el año 1990 se constituye la nueva sociedad bajo la denominación “Alonso J. y José. A. Redolfi S.R.L.”

En el año 1993 se creó una nueva sociedad denominada Distribuidora Redolfi S.R.L destinada a la distribución de helados La Montevideana y productos congelados. En octubre se inauguran las nuevas oficinas de ALONSO J. y JOSE A. REDOLFI S.R.L quedando de esta manera las anteriores afectada a la distribuidora de productos

congelados. Y a fines de diciembre de este mismo año sufre la pérdida del socio fundador Alonso Jacobo Redolfi.

En el año 1995 la tabacalera Massalin Particulares le ofrece la distribución de una fracción de la ciudad de San Francisco (Cba), y las localidades de la ruta que une dicha ciudad con Villa María y la ciudad de Frontera que pertenece a la Provincia de Santa Fe; quedando de esta manera inaugurada la segunda sucursal.

En el año 1999, en octubre se crea el primer autoservicio mayorista en la ciudad de Villa María; dado al éxito de este emprendimiento, en agosto del 2000 se trasladó a un nuevo local de 800 m².

En el año 2001 en junio se crea el segundo autoservicio mayorista en la ciudad de Córdoba anexándole a este, preventa y distribución. En este mismo año pasa a formar parte de la sociedad, en calidad de socio minoritario, Pablo Redolfi hijo de José, dando de esta manera continuidad en la empresa a una nueva generación.

En el año 2002, en enero se abre una nueva unidad de negocio con la incorporación de la distribución exclusiva de productos e insumos Kodak para toda la provincia de Córdoba, generando un nuevo mercado.

En el año 2003, se crea el tercer autoservicio mayorista en la ciudad de San Francisco anexándole a este, pre-venta y distribución. En el año 2004, en Junio tras obtener la representación de productos Kraft se inaugura la cuarta sucursal en Río Cuarto.

En el año 2005, en Enero se inaugura el autoservicio mayorista en la sucursal de Río Cuarto. En 2006, José Redolfi incorpora a su hijo Pablo como socio minoritario con un 4%, posteriormente incorpora como socios a sus otros hijos: Lucas e Ignacio.

La sociedad quedó conformada desde el año 2007 con el 85 % de las cuotas partes en propiedad de José Redolfi y el 15 % restante distribuido de manera igualitaria entre los tres hijos.

En la actualidad, la empresa analizada A. J. & J. A. Redolfi, de la localidad de James Craik, de la Provincia de Córdoba, Argentina, lleva 50 años en el sector

mayorista de productos alimenticios y posee una cadena de salones de ventas mayoristas y preventistas de productos alimenticios, refrigerados, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza y perfumería entre otros.

Es una empresa que, a través del tiempo, ha demostrado su continuo crecimiento en el sector mayorista de productos alimenticios. Todos los años conquista nuevos clientes y mercados en el interior de Córdoba y del país. Uno de los desafíos que se presentó a AJ Y JA Redolfi fue el contexto legislativo, que en agosto del año 2003 la municipalidad de la ciudad de James Craik sancionó la ORDENANZA N° 1564/07 que exige, a partir del año 2012 trasladar las infraestructuras (industriales, depósitos, etc.) fuera del ejido urbano. Fue así que los socios decidieron realizar la inversión en un nuevo predio de depósito, brindando la posibilidad de crecimiento.

La actividad principal de AJR es la venta de productos mayoristas, la situación por inflación que viene de años hace que los precios de los insumos con los que la empresa trabaja tengan constantes aumentos, los cuales pueden afectar a los principales clientes, deudores e impactar en la inversión realizada por la empresa.

Como principal antecedente Nacional, el Trabajo Final de Grado de (Serrano, 2019) egresada en la Universidad Empresarial Siglo 21. Haciendo hincapié en la implementación de un plan que solucione la problemática de las cuentas por cobrar de la empresa Redolfi. Se relaciona con este TFG, en el análisis de capital de trabajo donde el rubro cuentas por cobrar es un componente característico y fue guía para el desarrollo de este presente trabajo.

Otro antecedente internacional, al hablar de estructuras de capital, es hablar de estructuras de financiamiento, ya que estas representan la forma en que las empresas se financian, esto es por medio del uso de pasivos a largo plazo o de capital, y para poder identificar cual es la mejor manera de hacerlo se hace necesario realizar análisis financieros muy detallados con la finalidad de poder realizar la mejor toma de decisiones. Ramírez, D. C., Castañeda, S. S. P., & Canto, C. B. L. (2018).

Competir es un gran reto para los accionistas e inversionistas de las empresas a nivel mundial, ya que resulta importante conocer la estructura óptima de capital que se posee su empresa, determinar cuál es la mejor forma de financiarse para poder cumplir

sus compromisos operativos, sin que estos financiamientos pongan en riesgo la estabilidad económica de la empresa, lo que permitirá que sean más rentables y competitivas.

Objetivo General

Evaluar la Administración del capital de trabajo de la empresa A.J & A.J Redolfi S.R.L, para optimizar su financiamiento óptimo.

Objetivos Específicos

- Evaluar las cuentas por pagar, para buscar nuevos proveedores.
- Analizar la gestión del efectivo para incrementar su liquidez y rentabilidad.
- Evaluar el circuito de inventario.
- Caracterizar las cuentas por cobrar haciendo hincapié en la gestión de cobranzas de deudores por ventas.

Resulta fundamental por todo lo mencionado anteriormente ejecutar una revisión de la estructura óptima de financiamiento de la empresa Redolfi para llevar a cabo la mejor toma de decisiones, brindándole así herramientas útiles para la organización.

Análisis de situación

Descripción de la situación

La empresa A. J. & J. A. Redolfi, ubicada en la localidad de James Craik, de la Provincia de Córdoba, Argentina, lleva 50 años en el sector mayorista de productos y cuenta con autoservicios mayoristas ubicados en las ciudades de San Francisco, Río Tercero y Río cuarto, y distribuidoras en James Craik, Río Tercero, Córdoba Capital. Comercializa y distribuye varias marcas a distintos minoristas de toda la Provincia de Córdoba y provincias vecinas.

El principal objetivo de la empresa consiste en el crecimiento sostenido del volumen de ventas. La línea de productos que la empresa ofrece es muy variada, ya que las ventas no están enfocadas en algún producto en particular, sino en todo el surtido existente en el mercado. Lo que sí se debe destacar es que posee precios muy competitivos. La principal barrera que impide este incremento no es el mercado, sino el tamaño de la infraestructura del centro de distribución. La escasez de espacio se transforma en limitaciones para realizar compras a mayor escala y lograr así economías de escalas más atractivas, desabastecimiento de sucursales, pérdida de ventas por falta de stock, alto índice de rotura y robo de mercadería, pérdida de tiempo en la preparación de los pedidos, vencimiento de mercadería por falta de control.

La estrategia que la empresa se plantea es la de marcar una diferenciación con respecto a sus competidores a través de un servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos. Brinda un amplio surtido de productos a niveles de precios bajos si los comparamos con los de los competidores.

Para realizar una óptima distribución y servicio a sus clientes, posee una flota propia de 73 vehículos que comprende desde utilitarios hasta camiones de gran porte y un plantel compuesto por 130 empleados. Cuenta con aproximadamente 6000 clientes, de manera que cubre casi la totalidad de la Provincia de Córdoba e incluso traspasa las fronteras provinciales hasta llegar al sur de Santa Fe, La Pampa y San Luis. La línea de productos que la empresa ofrece es muy variada, ya que las ventas no están enfocadas en algún producto en particular, sino en todo el surtido existente en el mercado.

Los clientes son en general despensas de barrios, mini mercados, quioscos, etcétera, con salones de pocos m², unipersonales o con pocos empleados, de escasos recursos y volúmenes de ventas reducidos. Por lo general, no cuentan con medios para transportar mercadería (utilitarios) ni con tiempo suficiente para realizar el proceso de compra. La sumatoria de todas estas características hace que los compradores tengan un reducido poder de negociación en lo que a precio y financiación se refiere; sin embargo, la altísima competencia hace que el cliente pueda cambiar de proveedor fácilmente. Es decir, que el cliente no tiene capacidad de negociar un descuento con el proveedor, pero sí tiene la libertad de cambiarse de distribuidor muy fácilmente en productos que no son exclusivos de este.

En definitiva, la empresa se encuentra en un gran crecimiento que no podrá desaprovechar, el nuevo depósito le permitirá abastecer a sus clientes actuales, aumentar el nivel de ventas, disminuir el costo de pérdida de ventas por falta de stock, disminuir el índice de rotura y robo de mercadería y pérdida de tiempo en la preparación de los pedidos, vencimiento de mercadería por falta de control, etcétera

Inversiones de Capital, Considera que si la empresa tiene fuertes recursos financieros tendrá una mejor posición competitiva frente a competidores más pequeños, le permitirá sobrevivir más tiempo que éstos en una guerra de desgaste, invertir en activos que otras compañías no pueden hacer. En este caso el Centro de distribución es un claro ejemplo; no muchas empresas tienen o están dispuestos a invertir \$3.000.000 en un activo.

Análisis de contexto

Para analizar el contexto de la empresa se utiliza una herramienta estratégica llamada PESTEL, el cual consiste en el estudio macro (externas) que afectan a una organización. A continuación se analizan los siguientes factores.

Factores políticos: Son las Leyes, impuestos, las decisiones del gobierno y presión fiscal de la organización. En los últimos diez años las decisiones de los gobiernos no fueron acertadas para el crecimiento de la economía y muchos menos para las industrias. Uno de los aspectos fue en la política cambiaria afectando la economía y aumentando los costos para producir impactando en los precios de los insumos

alimenticios y otros con que trabaja la empresa. Con la situación del país y su deuda no se considera una reducción de impuestos, debido a una recesión económica. Este gobierno está clausurando comercios que no respeten los precios máximos que aplicaron, la cual les afecta directamente en la reducción de su ganancia porque los proveedores siguen pagando el precio del mercado.

El Banco Mundial llama la atención el referido a la proporción total de impuestos que la economía formal paga en comparación con las ganancias. En el caso argentino los impuestos representan el 137,4% de las ganancias obtenidas por las empresas. Es decir que el Estado a través de diversos tributos se queda con más plata que la que le queda a cada compañía como beneficio. Mientras más alta sea la presión tributaria, menos competitividad tiene la economía.

Factores económicos: Es necesario tener presente que los precios que maneja la distribuidora se van ajustando permanentemente a aumentos constantes. La inflación es una variable macroeconómica activa en nuestro país, sobre la cual la distribuidora no posee ninguna clase de control. Otro aspecto a considerar es el nivel de gasto de los consumidores, quienes, debido a la constante inflación y aumentos de precios, el resultado deriva en un menor nivel de gasto a medida que los precios van aumentando. Durante la recesión económica los consumidores gastan menos en elementos opcionales o de segundo orden, pero la distribuidora al manejar la mayor parte de productos de primera necesidad o primer orden no cuenta con esta serie de problemas.

En 2019, el país tuvo un crecimiento del PIB negativo de 2,2% (en comparación con 2,5% en 2018). Se prevé que la economía de Argentina, se contraiga por tercer año consecutivo en 2020. Argentina ha debido afrontar una nueva crisis económica, gatillada por un déficit y una deuda crecientes, y la inestabilidad política con alternancias entre gobierno de derecha e izquierda.

Según las previsiones actualizadas del FMI del 14 de abril de 2020, debido al brote de COVID-19, se prevé que el crecimiento del PIB caiga a -5,7% en 2020, y que repunte a 4,4% en 2021, sujeto a la recuperación económica global posterior a la pandemia.

Durante los últimos días, la incertidumbre y el desconocimiento sobre la epidemia Covid-19 también han llegado a los mercados de valores y economías de todo el mundo. La dificultad para frenar la expansión de la epidemia ha obligado a los gobiernos a aplicar medidas extraordinarias, como cerrar edificios públicos, empresas y comercios, además de limitar la movilidad. Como consecuencia se ha reducido la producción, el consumo y el turismo en la mayoría de países afectados. Y eso tiene consecuencias económicas.

Más allá de este contexto adverso de la economía, AJ Y JA Redolfi ha demostrado su continuo crecimiento; no todas las empresas tienen la capacidad económica para realizar inversiones de gran magnitud como lo viene realizando la empresa.

Factor Social: Compara los costos y beneficios que una empresa y sus inversiones pueden tener para la comunidad. AJ Y JA Redolfi se siente integrado en un patrón cultural del interior de la Provincia de Córdoba, donde los valores de la palabra en la familia se trasladan a la cultura de la empresa, también tienen la responsabilidad social y comunitaria, buscando beneficiar al pueblo de origen de la empresa a través de la colaboración permanente y desinteresada con instituciones que participan de la calidad de vida de la comunidad (hospital, carteles de calles, escuelas, etcétera).

Factores tecnológicos: Corresponde al desarrollo e innovación de nuevas tecnologías. Redolfi está fuertemente comprometida con ello, realiza inversiones constantemente para mantenerse actualizado. Considera que es un factor importante para mantener a sus clientes y estar a la altura de la competencia.

Con los avances tecnológicos han cambiado los hábitos de consumo de información de las personas. En las distribuidoras estas nuevas tecnologías se aplican en búsqueda de dar una mejor experiencia a los clientes al momento de comprar. Así mismo, pueden hacer sus procesos más eficientes lo que se resume en un ahorro de costos para ellos, donde podemos mencionar tecnologías para las ventas la cual permite ayudar a distribuidoras, supermercados o tiendas a pronosticar y planificar la cantidad de mercaderías necesarias. De esta manera la inteligencia artificial es una de las tecnologías más usadas en este tipo de negocios. Otra de las diversas tecnologías que ya

están aplicando se refiere a las aplicaciones móviles que permite a los clientes hacer su lista de compra. Así mismo también hay Apps para que empleados gestionen las mercancías y el stock, etiqueten productos, asistan a los clientes en el abastecimiento o manejen las pantallas digitales.

Su sistema actual para captar clientes es el de las redes sociales en general: mediante las fanpage que tienen en Facebook, las búsquedas que realizan los clientes que quieren abrir sus negocios en Google My Business, de boca en boca o por la promoción que realizan los vendedores y supervisores.

Factores Ecológicos/Ambientales: Las nuevas leyes ambientales exigen a la sociedad ciertas medidas para evitar la contaminación. La organización no cuenta aún con una política de ambiente y gestión de residuos, si bien no tienen un área dedicada específicamente a este aspecto, sí cuentan con inspecciones regulares de higiene y seguridad y cumplen con las recomendaciones técnicas que el inspector les deja en las memorias técnicas.

Una de las cuestiones que destaca el gerente general es que, si bien no cuentan con un procedimiento específico al respecto, hoy están bien y tienen muy pocas observaciones y menos frecuencia de visitas.

Factores Legales: Tanto los Municipios, las Provincias y la Nación, generan normas, leyes, decretos y ordenanzas en la que la empresa debe adaptarse y cumplir con los requerimientos exigidos. Este análisis tiene que ver con el estudio de aquellas normas que pueden influir en el desarrollo del proyecto. Sin ir más lejos, la decisión final del proyecto de ampliación y centralización del depósito de la ciudad de James Craik se debió a la Ordenanza N° 1564/07.

La ley 18284, denominada Código Alimentario Argentino, relacionada con las disposiciones higiénico-sanitarias, bromatológicas y de identificación comercial del Reglamento Alimentario y sus disposiciones reglamentarias se aplicará y harán cumplir por las autoridades sanitarias nacionales, provinciales o de la Municipalidad.

Diagnóstico organizacional

La matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es una estructura conceptual de alcance amplio que se utiliza para realizar un análisis sistemático y facilita la adecuación de las amenazas y oportunidades externas con las fortalezas y las debilidades internas de una empresa (*Tabla 1*).

El análisis FODA es una herramienta que nos permite valorar la situación actual y nos ayuda a tomar decisiones estratégicas basadas en factores tanto externos como internos de la empresa.

(Tabla 1) Matriz FODA

	Puntos Fuertes	Puntos Débiles
I N T E R N O S	<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Reconocimiento de la marca a nivel nacional ● Es una de las distribuidoras líderes en la provincia de Córdoba. ● Crecimiento en el sector mayorista de productos alimenticios. ● Nuevos clientes y mercados en el interior de Córdoba y el país. ● Gran equipo especializado en la distribución de alimentos con productos y servicios competitivos. 	<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● No tiene un proceso de selección de los empleados ● Falta de capacitación a los empleados. ● No cuenta con un área definida de Recursos Humanos, tampoco posee un proceso de selección de empleados. ● No cuenta con planes de financiación para los clientes.
E X T E R N O S	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Explorar nuevos segmentos del mercado y llegar a mercados desconocidos para la empresa. ● Añadir nueva línea de productos. ● Nuevos clientes cerca del nuevo centro de distribución. ● Ventajas en materia impositiva para las pymes. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Pequeños competidores en los alrededores de las sucursales. ● Dejar de ser la cadena de distribuidoras más importante de la provincia de Córdoba con el surgimiento de potenciales competidores. ● Crisis económica que genere una baja en la demanda de sus productos. ● Cambios políticos que afecten al sector privado.

Fuente: Elaboración propia

Análisis específico del perfil profesional.

Como síntesis de lo analizado Macroeconómico, (PESTEL) nos refleja cómo a nivel país la empresa está afectada, uno de los aspectos fue en la política cambiaria conmoviendo el sector privado y económico, aumentando los costos para producir impactando en los precios de los insumos alimenticios, cualquier desequilibrio en cuanto al estudio de las necesidades de los clientes puede dar un paso a que los mismos decidan por otras opciones en el mercado competitivo que le ofrece. Económicamente el comercio de la misma si bien fue afectada en la crisis económica generando una baja demanda en sus productos, no fue tanto como el impacto que creó la pandemia COVID-19 que atrajo consecuencias, pero esta crisis le afectó menos a Redolfi porque la gente nunca dejó de consumir alimentos ya que es una necesidad principal. A.J Y J.A Redolfi ha demostrado su continuo crecimiento, no todas las empresas tienen la capacidad económica para realizar inversiones de gran magnitud como lo viene realizando.

Desde el punto Microeconómico, (FODA) la empresa por más reconocida a nivel Nacional, no cuenta con un área definida de Recursos Humanos, tampoco posee un proceso de selección de empleados y tienen como responsabilidad social y comunitaria, buscar beneficiar al pueblo de origen de la misma a través de la colaboración permanente y desinteresada con instituciones que participan de la calidad de vida de la comunidad. Otro aspecto es que la industria sea atractiva es la posición competitiva que posee la empresa a través de las prestaciones de marcas y productos exclusivos brindando una fuerte barrera de entrada para la competencia y un alto poder de negociación con los compradores o clientes. Redolfi posee una amplia inversión en tecnología para así mantener a sus clientes y estar a la altura de sus dos grandes competidores mayoristas.

El propósito de los contadores en la planificación financiera es minimizar el riesgo, aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente a las necesidades de dinero y en su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera, así optimizando el manejo de los recursos de la organización; adquiriendo las herramientas necesarias del análisis financiero para el desarrollo de una adecuada administración.

Marco teórico

Inicialmente se presentarán las diferentes teorías que se han construido, en la búsqueda de una explicación válida y general, para las decisiones en materia de estructura de capital en las empresas.

El debate comienza con la teoría de Modigliani y Miller (1958), sobre las características de los mercados de capitales y llega a la conclusión de que en mercados de capitales perfectos, el valor de una firma es independiente de su estructura de capital. En 1963, los mismos autores presentan una modificación de la proposición inicial, en la cual consideran el efecto positivo que tiene sobre el valor de la empresa el llamado “escudo fiscal de la deuda”, el efecto de los impuestos en la estructura de capital de la empresa Modigliani y Miller (1963). A través de estos planteamientos e incluso desde la tesis tradicional, como lo afirman Shyam-Sunder y Myers (1998, p. 219) “la teoría de estructura de capital ha estado dominada por la búsqueda de la estructura óptima de capital”.

Precisamente surge la teoría del trade-off o del óptimo financiero, en 1984 a partir de las investigaciones de Bradley, Jarrell y Kim, quienes llegaron a la conclusión de que a partir de determinados factores la empresa se ajusta en el tiempo a una estructura óptima de capital, que crea un equilibrio perfecto entre los costes de quiebra y el escudo fiscal de la deuda (Bradley et al., 1984, p. 858).

La teoría del pecking-order o de la jerarquía de preferencias fue presentada por Myers (1984) y Myers y Majluf (1984), quienes partieron de la consideración que la estructura de capital se puede explicar a partir de la asimetría de información. La selección de fuentes entonces obedece a esta jerarquía y tiene relación con la información asimétrica que se presenta en los mercados reales, puesto que en esta teoría no hay noción de un ratio óptimo de endeudamiento (Frank y Goyal, 2009).

La teoría de la información asimétrica, se basa en el supuesto de que existe una clara diferencia en la información con que cuentan los directivos por un lado y los acreedores por el otro, sobre las oportunidades de inversión de las firmas. Myers (1977) establece que el valor de la firma depende de sus activos y de las oportunidades de crecimiento. El modelo de Miller (1977), quien llegó a la conclusión que la ventaja

fiscal por deuda se anula y por consiguiente, volvió a retomar la tesis de la irrelevancia de la estructura de capital sobre el valor de la empresa. La estructura financiera de la empresa no solamente se encuentra afectada por el impuesto de sociedades, sino también por el impuesto de renta a que están sujetos sus inversores por los beneficios recibidos, ya sea en forma de renta de acciones o intereses.

Según Jensen y Meckling (1976) la teoría de los costos de agencia, es la suma de los costos de supervisión por parte del principal, los costos de fianza y las pérdidas residuales.

Teniendo en cuenta la teoría del Market-Timing Behavior o la sincronización del mercado; las firmas tienden a realizar emisiones de acciones cuando se percibe un comportamiento favorable del mercado, los ratios de valor de mercado frente a valor en libros son relativamente altos; situaciones que tienen impacto en la estructura de capital (Baker y Wurgler, 2002).

Actualmente las principales teorías sobre la estructura de capital son la del pecking-order y la teoría del tradeoff. Además están las teorías económicas de la firma como la economía de los costos de transacción y la teoría de la agencia. Recientemente han surgido las hipótesis de la sincronización con el comportamiento del mercado o market-timingbehavior y la de los stakeholders. En esta sección se presentan los estudios a partir de los diferentes modelos que incorporan las características asociadas a cada una de ellas.

Otro modelo donde se aplicó dynamictrade-off es el estudio de Morellec, Nikolov y Schürhoff (2012), que analizó las dinámicas de la estructura de capital frente al gobierno corporativo, teniendo en cuenta los conflictos gerente accionistas o principal-agente en los términos de la teoría de la agencia. En el estudio de Ibrahim y Barros (2009), se desarrolla un modelo alternativo donde se genera un óptimo que es una combinación de patrimonio y deuda, al que denominan “dequity”, que es la expresión del arreglo financiero entre los empresarios y los financieros.

Para Boot y Thakor (2011) la estructura de capital de la firma es por naturaleza dinámica, depende de los dividendos y el valor de sus activos fijos; las empresas emiten

acciones cuando los retornos son altos y emiten deuda cuando son bajos, aunque sus motivaciones no sean de sincronización con el mercado.

El estudio de la teoría del pecking-order se incorpora como determinante que predomina en la estructura de capital la asimetría de información, por la cual se prefiere como fuente de financiamiento los fondos propios; asimismo ha sido abordado por Bharath y Pasquariello (2009)

La estructura de capital en las empresas ha sido un tema de amplio de estudio a partir de las dos propuestas de Miller y Modigliani, la irrelevancia y luego del escudo fiscal de la deuda. Esto ha conducido al desarrollo de teorías y modelos que determinada la combinación de capital y deuda en función de los objetivos que persigue una empresa.

En relación a lo mencionado con la gestión de capital de trabajo y su importancia, los activos circulantes y pasivos circulantes; cada uno de estos debe administrarse en forma eficiente para mantener la liquidez de la empresa sin conservar al mismo tiempo un nivel demasiado alto de cualquiera de ellos (W. Silva, 2004).

Como señala (Weston, 1994): “el Capital de Trabajo es la inversión de una empresa en Activos a Corto Plazo (Efectivo, Ventas Netas, Cuentas por Cobrar e Inventarios). El Capital de Trabajo Neto se define como los Activos Circulantes menos los Pasivos Circulantes.”

Para el buen funcionamiento diario de la empresa el activo corriente debe ser mayor que el pasivo corriente, es decir, que los recursos de los que sean mayores que las deudas a corto plazo para poder hacerlas frente.

Como conclusión si el Pasivo corriente es mayor que el activo corriente, sería una situación peligrosa dado que tendríamos más deudas a corto plazo que recursos para poder pagarlas y si el Activo corriente es igual que el pasivo corriente estaríamos ante un punto de equilibrio en el que la liquidez de la empresa está asegurada, pero en el momento que alguno de nuestro deudores no nos pagase a tiempo nuestros activos líquidos serian inferiores a las deudas a corto plazo y por consiguiente estaríamos en la situación en que el pasivo corriente sería mayor que activo corriente.

Diagnóstico y discusión.

Se clasifican los elementos principales del capital de trabajo para poder determinar un óptimo financiamiento de la empresa, Redolfi S.R.L., lo cual pretendemos determinar la proporción que tiene cada uno dentro del estado analizado.

La medición de los indicadores constituye un punto de partida para evaluar el comportamiento de la empresa, analizando las desviaciones entre lo ejecutado y lo esperado, para lo cual debemos evaluar el comportamiento de varios indicadores.

(Tabla 2) Componentes del capital de trabajo.

Indicador/Periodo	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016
Capital de trabajo (activo corriente-pasivo corriente)	\$30.775.376,5	\$37.559.377,0	\$15.493.417,34
Liquidez corriente (activo corriente/pasivo corriente)	1,56	1,91	1,63
Rotación de crédito (ventas totales/cuentas por cobrar)	7	7	14
Plazo promedio de cobranza (cuentas por cobrar/ventas)*365días	50 días	50 días	25 días
Rotación de inventario (bienes de cambio/costo de ventas)*365 días	74 días	65 días	75 días
Rotación de cuentas por pagar (proveedores/compras)*365 días	42 días	49 días	53 días

Fuente: elaboración propia.

El resultado de este índice representará de cada 1 peso de obligaciones corrientes que tenga la empresa, cuantos pesos tiene para hacer frente a la misma en el corto plazo. Analizando el cambio que sufrió el capital corriente, esperamos conocer más sobre la solvencia del ente y comprender su situación financiera (Newton, 2002)

Analizando la *Tabla 2*, , En 2018 Por cada \$1 peso que se adeuda en el corto plazo, se cuentan con \$1,56 para hacer frente a las obligaciones, se puede visualizar que el ratio de liquidez corriente ha tenido leve disminución con respecto al año 2017 el cual era 1,91. Es decir que las deudas generadas a corto plazo, que no corresponden a la inversión en este caso, sino a la actividad ordinaria de la empresa. El cálculo de capital

de trabajo, en todos los períodos es positivo, es decir, que se encuentra disponible para financiar parte de las necesidades de capital de largo plazo.

El índice de rotación de créditos refleja en el 2016 que 14 veces al año se cobran las deudas porque se estima que el plazo de cobranza era de 25 días. En los años posteriores, aumento el plazo de cobranza a 50 días por lo que se cobran los créditos 7 veces al año aproximadamente.

El plazo promedio de cobranzas permite conocer el número de veces que se renueva el promedio de clientes de la empresa, es decir que se completa el círculo comercial en el período a que se refiere las ventas netas. Es necesario conocer el ciclo que tiene la empresa para realizar el análisis.

La rotación de inventarios Informa las veces que, en un período determinado, se ha renovado el inventario de productos terminados debido a las ventas de mercancías, a mayor rotación mayores utilidades, menos recursos aplicados al mantenimiento de inventarios, mejor posibilidad de competir en precios y más pronta realización de las existencias de productos terminados. En el 2016 es cada 75 días, disminuyendo a 65 días en 2017 y aumentando a 74 días en 2018.

Cuentas por pagar Indica el número de veces que se renueva el promedio de cuentas a pagar a proveedores en el período o ejercicio a que se refiere las compras netas. Permite conocer la rapidez o eficiencia de pagos de la empresa. En el año 2016 hace efectivo el pago a proveedores cada 53 días. En el 2017 disminuye la rotación 49 días y para el 2018 un plazo de 42 días. Aproximadamente 5 a 8 veces al año.

Para el avance de este trabajo se proporcionará información para implementar lineamientos en el control de los activos y pasivos circulantes y brindar solución a las causas que generan la problemática.

Plan de implementación

Alcance de contenido

El presente trabajo de investigación se encuentra en escaso desarrollo de los componentes del capital de trabajo, lo que se hizo importante analizar su administración dándole sus herramientas esenciales para mejorar su situación, logrando un adecuado desarrollo interno y así aumentar sus resultados.

Alcance Temporal

El estudio realizado una vez aprobado abarca un período de tiempo estimativo de 5 meses, iniciando a partir del 1 de Julio de 2020 y finalizando el 24 de octubre del mismo año.

Alcance metodológico

Para el presente trabajo se utilizaran metodologías descriptivas-explicativas y cuantitativas.

- Método descriptivo-explicativas: El tipo de investigación, la cual ayudará con el proceso de recolección de información, en los procesos administrativos, las actividades que se desarrollan así como las personas involucradas en la organización, dimensiones, aspectos o componentes de la situación a investigar indicando la factibilidad del proyecto presentado.
- Método cuantitativo: También se utilizará una investigación cuantitativa mediante el estudio específico por la recolección de datos numéricos experimentando el análisis de causa y el efecto siguiendo un patrón predecible y estructurado del estudio realizado.

Alcance geográfico

La realización del plan de implementación será dentro del Área de Administración y Finanza (cobranzas y control de Stock) y en el Área de Ventas (facturación), en el departamento de la empresa AJ y JA Redolfi. La propuesta de trabajo final de grado será aplicable sólo para la empresa mencionada, no siendo aplicable para otros casos particulares.

Limitaciones

Durante la redacción del trabajo no se presentan inconvenientes, de esta manera la empresa llevará a cabo el plan de implementación para mejorar la administración de capital de trabajo, ya que gran parte de los objetivos dependerá de las acciones que debe llevar a cabo la empresa.

Otra potencial limitación puede llegar a ser el presupuesto disponible por la empresa, ya que es necesario realizar una inversión de capacitación a todo el personal.

Recursos

Para llevar a cabo la propuesta, a continuación se detallarán los distintos recursos (*Tabla 3*) necesarios para su finalidad, dividiéndose en la Lanzamiento y Mantenimiento.

(Tabla 3) Recursos de Lanzamiento y Mantenimiento.

Recursos de Lanzamiento	Presupuesto
❖ Capacitación de todos los integrantes del área de cobranzas y ventas. Dicha capacitación será con la asistencia del curso sobre Gestión efectiva de cobro.	\$5.000,00
❖ Adquirir un teléfono móvil específico para el área de ventas.	\$20.000,00
❖ Contar con espacio físico dentro de la empresa.	
❖ Se utilizarán computadoras que cuenten con Microsoft Word y Microsoft Excel.	\$40.000,00
❖ Un automóvil a disposición de quien realice viáticos de cobranzas y ventas.	
Recursos de Mantenimiento	Presupuesto
❖ Contrato de personal para la custodia de entrada y salida de mercaderías.	\$35.000,00
❖ Contrato de dos personal de seguridad de vigilancia para el control de las cámaras de la empresa.	\$40.000,00

Fuente: Elaboración Propia

Acciones específicas

Haciendo hincapié en los problemas identificados, los resultados que se logren dependerán de la gestión de las actividades planteadas que se vayan a utilizar sobre los elementos del capital de trabajo. (Tabla 4).

(Tabla 4) *Actividades, Duración y Áreas Responsables.*

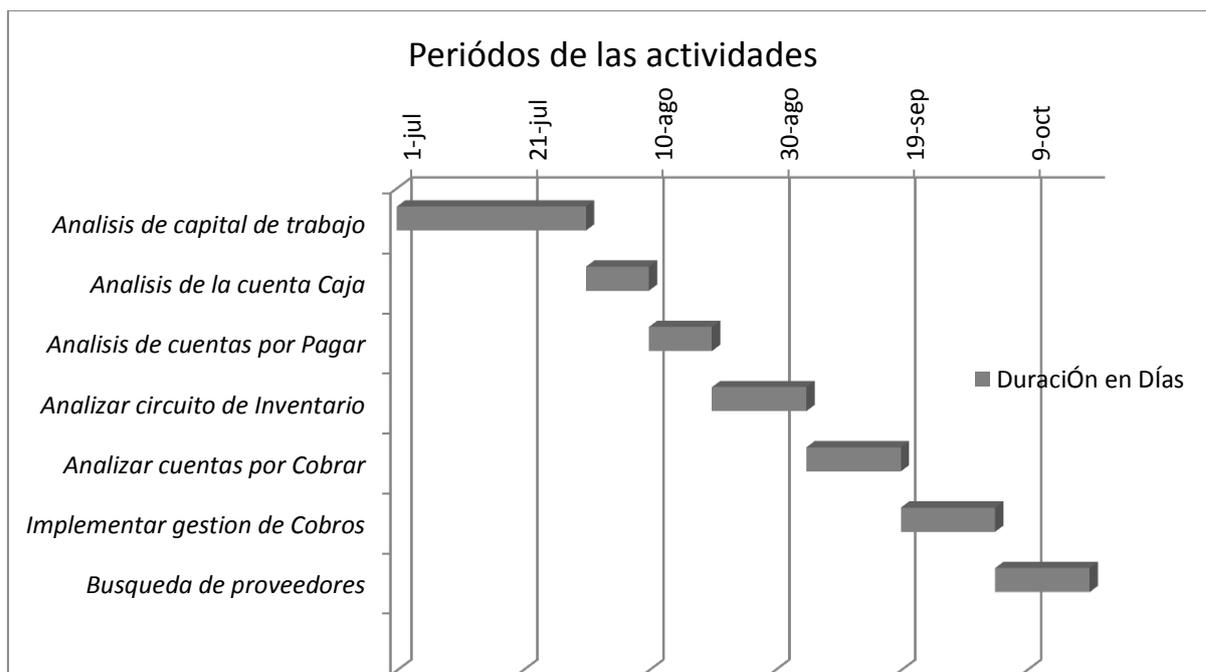
Actividades	Fecha Inicial	Duración en días	Fecha Final	Área responsable	Objetivo relacionado
Análisis de capital de trabajo	1-Jul.	30	31-jul.	Contaduría	Objetivo General
Calcular cuentas por pagar	31-jul-	10	10-Agost.	Departamento financiero	Objetivo Específico 1
Búsqueda de proveedores	10-Agost.	10	20-Agost.	Área de finanzas	Objetivo Específico 1
Análisis de la cuenta Caja	20-Agost.	15	4-Sept.	Contaduría	Objetivo Específico 2
Analizar circuito de inventario	4-Sept.	15	19-Sept	Departamento deposito	Objetivo Específico 3
Analiza cuentas por cobrar	19-Septt.	15	4-Oct.	Departamento de cobranza	Objetivo Específico 4
Implementar gestión de cobros	4-Oct.	20	24-Oct.	Departamento de cobranza	Objetivo Específico 4

Fuente: Elaboración Propia.

Marco de tiempo

Para exponer las actividades en el horizonte de tiempo, se presenta el Diagrama de Gantt necesario para cumplir con los objetivos del plan de implementación, es una herramienta que se emplea para planificar y programar tareas a lo largo de un período determinado de tiempo. Las distintas actividades deberán realizarse de manera correlativa según el orden especificado; cada actividad necesita la finalización de su antecesora para iniciarse. (Gráfico 1).

(Gráfico 1).Diagrama de Gantt.



Fuente: Elaboración propia.

Descripción de las actividades según los objetivos.

Objetivo general

Análisis de capital de trabajo: La empresa no cuenta con políticas establecidas sobre el capital de trabajo. Se implementaron índices financieros para verificar su estructura y poder definir los factores críticos de los componentes.

Objetivo específico 1

La Cuenta por Pagar está compuesta principalmente por proveedores con un 78,4% del total, se maneja mayormente con cheque y transferencia. El plazo varía dependiendo del cliente, a algunos se les exige señas o anticipos mientras que a otros se les permite en cuenta corriente, es así que le permite gozar de una excelente relación con sus proveedores.

Búsqueda de Proveedores: Respecto de los proveedores también son pocos, son mayormente empresas grandes y pymes, monotributistas en algunos casos. De todas formas, están en un proceso de búsqueda de proveedores que les permita disminuir el riesgo actual de dependencia que tienen con estos.

Recursos: para la búsqueda de nuevos proveedores, es importante saber si cuenta con garantías sobre el producto, qué precios ofrece, la forma de pago, la calidad, el tiempo de entrega, entre otros. Siempre buscando los beneficios para la empresa. Para esta búsqueda, 30 días aproximadamente sería lo suficiente.

Objetivo específico 2

Análisis cuenta caja: En el Rubro Caja y Bancos, en el 2018 está compuesto por \$2.178.770,08, donde Caja Representa el 20,08% del mismo, siendo que estos realizan la totalidad de pagos vía transferencia bancaria, cheques y solamente cuando el cliente es monotributista o muy chico, pagan en efectivo. Por lo tanto, se necesitan nuevos clientes pequeños, ya que estos aumentarían el efectivo.

Recursos: Un Plan de financiamiento con un descuento por volúmenes de compras efectuadas a los clientes monotributistas para así llegar a nuevos compradores y poder aumentar el cobro en efectivo generando el mayor ingreso a la Cuenta Caja.

(Tabla 5) Plan de financiamiento.

Pago de contado (Compras)	% Descuento
\$20000	5%
\$25000	10%
\$30000	15%

Fuente: Elaboración Propia.

Objetivo específico 3

Analizar circuito de Inventario: Como no cuentan con un sistema de inventarios ni llevan una planilla en la que consisten las existencias, se recomienda que utilicen el Sistema de valuación de inventarios permanente, para registrar las entradas y salidas de mercadería.

Recursos: Sería favorable el uso del método PEPS (Primero entrado, Primero Salido). Este método presenta el inventario final a su costo más actual. Los primeros costos que entraron al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas. Esto permitirá tener un mayor control del stock, lo cual disminuiría la cantidad de productos que venzan por falta de rotación. En la *(Tabla 2)* se observa que la rotación se realiza cada 3 meses aproximadamente en el último año. Ésta

actividad tendrá un plazo de 34 días para registrar todos los productos en existencia y partir de allí para un mejor control.

Objetivo específico 4

Se destaca que en el año 2018 el total de Cuentas por Cobrar está compuesto por \$53.142.941,30 que representa el 100% de deudores por ventas, debido a que las políticas de pagos son realizadas vía transferencia bancaria y cheques.

Implementación de Cobro: La empresa actualmente no tiene planes de financiación establecida de manera formal, se sabe que vende a 21 días siendo muy diverso ese plazo que arroja el ratio de rotación de cuentas por cobrar y su valor en días (*ver tabla 2*).

Recursos: En *la (tabla 6)*, se establece una financiación ajustada para el cliente, tomando como referencia y punto de partida para el plazo 21 días la TNA del (Banco de la Nación Argentina, 2020) incrementándose a medida que aumenta el plazo de la operación.

(Tabla 6)

Pago efectivo 5%	Plazos días	Tasa efectiva mensual	Tasa efectiva al plazo(20,30,45)	Tasa nominal anual
Financiación en Cuenta corriente	21	2,95 %	2,06%	35,85%
	30	3,39 %	3,39%	41,23%
	45	3,90 %	5,85%	47,41%

Fuente: elaboración propia.

Formas de pago: acepta cheque propio con mismo interés que en cuenta corriente; Transferencia bancaria o depósito bancario. Gastos bonificados; Refinanciamiento deuda 47,41% TNA.

Se estudia cada caso particular de cliente moroso, identificando cuáles fueron las razones por las que un pago pudo atrasarse. Aquí adquieren mucha importancia las habilidades del empleado y las competencias que incorpore en la capacitación.

Medición de la propuesta

En el presente trabajo final de grado se seleccionaron los datos necesarios, tanto cualitativos y cuantitativos, con el fin de planear una proyección de los cambios que presenta Redolfi con la implementación de este proyecto para poder aumentar los resultados positivos, lo que le permitirá generar un valor agregado.

La efectiva aplicación de este plan es primordial puesto que la empresa, objeto de estudio, tiene falencias en el desarrollo de los componentes del capital de trabajo. Esta propuesta permitirá proteger los recursos de la empresa, garantizar la eficacia y eficiencia de la operación, minimizar el riesgo y apoyar al cumplimiento de los objetivos de la empresa.

En la siguiente tabla se proponen mediciones objetivas, se plantean las mejoras esperadas, y se establecen posibles desvíos.

(Tabla 7)

Objetivos	Actividad vinculada a cada objetivo	Aspectos a medir/evaluar	Centro de responsabilidad
Objetivo 1	Cuentas por pagar Búsqueda de proveedores	Mejora esperada 1: El ratio rentabilidad por la vía aumento de ventas y seguimiento de cuentas corrientes con clientes.	Área de Finanzas
Objetivo 2	Análisis cuenta caja	Mejora esperada 1: llegar a nuevos compradores, aumentando el cobro en efectivo	Contaduría
Objetivo 3	Analizar circuito de inventario	Mejora esperada 1: Se analizará si disminuyen los ratios de pérdidas, fallas, roturas, vencimientos vinculados al stock y su control. Mejora esperada 2: se espera una disminución del plazo de Inventarios.	Jefatura de depósito y Logísticas
Objetivo 4	Implementación de cobro	Mejora esperada: Se analizará si disminuye la morosidad de los clientes.	Ganancias de ventas

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Después de analizar los elementos teóricos y conceptuales de la Gestión del Capital de Trabajo, como proceso de la gestión financiera, se puede arribar las siguientes conclusiones:

- ✓ El estudio realizado permitió profundizar en el tema del Capital de trabajo y todos sus componentes.
- ✓ La magnitud del capital de trabajo que debe buscar la empresa debe ser aquella que venga de la optimización de los inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y del efectivo para operar.
- ✓ Las razones financieras muestran que la empresa es capaz de enfrentar con sus activos más líquidos sus obligaciones a corto plazo, presenta buena situación de liquidez, siendo solvente.
- ✓ Las técnicas de administración de Capital de Trabajo realizan el análisis para conocer el comportamiento del mismo para la toma de decisiones.

En el plan de implementación se pueden observar seis actividades sobre los componentes del capital de trabajo de los años 2016, 2017 y 2018, se puede concluir que la principal importancia del capital de trabajo es la administración del flujo de caja, es decir mantener un menor plazo de cobro a los clientes, al igual que disminuir los días de reposición de los inventarios y que la suma de estos dos sean menores que los plazos de pago a proveedores, puesto que una rotación lenta del plazo de pago a los proveedores indica una negociación de alto poder y brinda a las empresas mayor tiempo para poder enfrentar a sus obligaciones y poseer mayor liquidez.

Recomendaciones

El motivo de realizar una propuesta referente al manejo del Capital de Trabajo de la empresa A.J & A.J Redolfi S.R.L, se da principalmente para ayudar a la empresa a generar mayor valor en el mercado, para operar diariamente con eficiencia, mejorar la estructura de los costos y responder de manera inmediata a las oportunidades y turbulencias que se puedan presentar.

Se han encontrado otras fallas en la falta de política del capital de trabajo, también se encontraron otras debilidades no tratadas, las cuales se pueden visualizar en la (tabla 1). Todas estas falencias afectan el desempeño de las distintas áreas y el cumplimiento de los objetivos analizados.

De lo expuesto precedentemente en dicho plan de implantación y de llegarse a los objetivos y la concreción del mismo, la empresa logrará en un futuro cercano controlar su situación financiera para poder hacer frente a sus compromisos, expandirse y animarse a las inversiones. Es importante que se generen procesos en el que se revisen constantemente los métodos de administración del capital de trabajo que permitan mantener un equilibrio en las decisiones que la gerencia financiera asuma con el fin de poder mantenerse en el mercado y competir con productos de óptima calidad que aumenten la rentabilidad sin que represente un mayor riesgo.

Bibliografía

Br. Dina Adela Rodríguez Castro. (2013). *Administración de capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa consorcio Roga S.A.C Trujillo 2011-2012*. (Tesis de grado). Trujillos. Universidad Privada Antenor Orrego.

Bornacelli Clementina y Rojas Laeidy. (2018). *Administración del capital de trabajo en empresas comercializadoras de materiales de construcción y ferretería*. Barranquilla, Colombia: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de la Costa CUC.

Escribano Martínez, F. (2013). Notas de cátedra de Análisis de Estados Contables. Córdoba, AR: Imprenta de la Cooperativa de Ciencias Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas de Córdoba de la Universidad Nacional de Córdoba.

Hernández Alfonso Dennis Andrés. (2014, Noviembre 18). *Fundamentos teóricos del capital de trabajo neto*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/fundamentos-teoricos-del-capital-de-trabajo-neto/>

Hernández, C. (2010). En su tesis denominada “*Administración Financiera del Capital de Trabajo para Pequeñas Empresas del Sector Comercial Minorista en Xalapa*”

Hilario Garcia, V. K., Castro Pérez, O., Mendoza Hernández, J. C., de León Vázquez, I. I., Vélez Díaz, D., & Tapia Castillo, D. I. (2020). *El análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones*. *XIKUA Boletín Científico De La Escuela Superior De Tlahuelilpan*, 8(15), 25-31. <https://doi.org/10.29057/xikua.v8i15.5309>

Mejía Amaya, Andrés Fernando. (2013). La estructura de capital en la empresa: su estudio contemporáneo. *Revista Finanzas y Política Económica*, 5(2), 141-160. Retrieved May 29, 2020, from http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2248-60462013000200008&lng=en&tlng=es

- Pérez, J. O. (2005). *Análisis de estados contables*. Un enfoque de gestión. Córdoba, AR: Universidad Católica.
- Ramírez, D. C., Castañeda, S. S. P., & Canto, C. B. L. (2018). Relevancia de la estructura óptima de capital en la empresa y su relación con la competitividad. *Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, 11, 1767-1781.
- Riaño Solano, M. (2014). Administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cúcuta, periodo 2008-2011. *Respuestas*, 19(1), 86-98. <https://doi.org/10.22463/0122820X.11>
- Rivera Godoy, Jorge Alberto. (2002). *Teoría sobre la estructura de capital*. *Estudios Gerenciales*, 18(84), 31-59. Retrieved May 27, 2020, from http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000300002&lng=en&tlng=es.
- Redolfi, P. (2008). *Traslado y diseño del centro de distribución de AJ Y JA Redolfi SRL* en la localidad de James Craik. Córdoba Argentina.
- Serrano B, N. (2019) *Determinación de la Estructura de Financiamiento Óptima de la Empresa Redolfi S.R.L.* (tesis de grado). Córdoba. Universidad Siglo 21.
- Tallone, Agustín. (2019). *Análisis y Evaluación de control interno en los procesos de compra de una distribuidora*. (Tesis de grado). Córdoba. Universidad Siglo 21.
- Vargas Sánchez, Alejandro. (2014). *Estructura de capital óptima en presencia de costos de dificultades financieras*. *Investigación & Desarrollo*, 1(14), 44-65.
- Zambrano y Acuña. (2011). *Estructura de Capital*. Evolución teórica. *Criterio Libre*, 9 (15), p. 81-102.