



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADO EN FINANZAS**

TÍTULO:

**“Gestión integral de la liquidez operativa y su relación con la estabilidad
financiera en microcomerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui del
cantón Manta”**

Autor:

Edwin David González De La Cruz

Tutor:

Ing. Isaac Gabriel Murillo Delgado

**Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio
Carrera de Finanzas**

MANTA - MANABÍ - ECUADOR

Julio de 2026

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1
		Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad Ciencias Administrativas, Contables y Comercio, carrera de Finanzas de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de titulación bajo la autoría del/ la estudiante **Edwin David González De La Cruz**, legalmente matriculado/a en la carrera de Finanzas, periodo académico 2026-2027, cumpliendo el total de **240** horas, cuyo tema del proyecto es **"Gestión integral de la liquidez operativa y su relación con la estabilidad financiera en microcomerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui del cantón Manta"**

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 27 de Julio de 2026.

Lo certifico,

ISAAC
GABRIEL
MURILLO
DELGADO

Ing. Issac Gabriel Murillo Delgado
Docente Tutor(a)
Área: finanzas

CERTIFICADO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO



Certificado de análisis

Compilatio Magister+ | ULEAM-ECU

Edwin Gonzalez Gestion Integral Liquidez Operativa (1)

ID : 9489a72eb5cd5dc4ac1c862526ab2d0bb3493cc6



3%

Textos sospechosos

Nombre del fichero : Edwin Gonzalez Gestion Integral Liquidez Operativa
(1).txt
Tamaño del archivo original : 1,61 MB
Número de palabras : 14.377

Depositante : RITA ZAMBRANO LOOR
Fecha de depósito : 5 de agosto de 2026
Tipo de carga : interface
fecha de fin de análisis : 5 de agosto de 2026

Resumen (sección 1/2)

Localización de los textos sospechosos en el documento :



Incluido en el porcentaje de textos sospechosos :



Similitudes

3%

Pasajes con similitudes a fuentes encontradas en diferentes colecciones.



Aprobación del trabajo

UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO" DE MANABÍ

Carrera de Finanzas

HOJA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

"Gestión integral de la liquidez operativa y su relación con la estabilidad financiera en microcomerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui del cantón Manta"

Edwin David González de la Cruz

Nombre presidente del tribunal:

Título Académico:

Firma:

Lorena Holina
Económica
Lorena Holina Berellos.

Nombre Primer Miembro del tribunal:

Título Académico:

Firma:

PEDRO REYES VELOZ
INGENIERO INDUSTRIAL

[Firma]

Nombre Segundo Miembro del tribunal:

Título Académico:

Firma:

Nilda Imbrano Alator
Mg. en Dirección y Asesoramiento Fin
[Firma]

DEDICATORIA

Dedico este logro, en primer lugar, a Dios, por darme la fortaleza para continuar incluso en los momentos en los que sentí que ya no podía más. Gracias por acompañarme durante todo este camino, por cuidarme y por permitirme llegar hasta esta etapa tan importante de mi vida.

A mis padres, Thomas González y Miriam De La Cruz, por todo el esfuerzo que han realizado por mí, por sus consejos, por su amor y por enseñarme a no rendirme. Este logro también les pertenece, porque han estado presentes en cada etapa de mi vida y siempre confiaron en que podía terminar mi carrera.

A mis hermanos, Yadira González y Jonathan González, quienes fueron una parte importante de mi motivación para seguir adelante. Su apoyo, sus palabras y el cariño que siempre me han brindado me ayudaron a recordar que cada sacrificio valía la pena.

A Michelle Rosero, por acompañarme, apoyarme y tener paciencia durante este proceso. Gracias por estar presente en los días buenos y también en aquellos momentos difíciles en los que necesitaba ánimo para continuar.

Y, de manera muy especial, dedico este trabajo a mi hija, Edmi Sofia, quien se convirtió en mi mayor inspiración y en una razón aún más fuerte para culminar mi carrera. Todo este esfuerzo también es por ti, con la esperanza de que algún día puedas sentirte orgullosa de tu padre.

También dedico este logro a toda mi familia, por estar pendiente de mí, por sus palabras de ánimo y por apoyarme de distintas maneras durante este camino. Cada muestra de cariño y cada consejo fueron importantes para no rendirme y poder llegar hasta el final.

RECONOCIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme permitido culminar esta etapa de mi formación profesional. En cada dificultad encontré una razón para seguir adelante y, a pesar del cansancio y de los obstáculos, pude llegar hasta el final.

Expreso mi agradecimiento a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, a la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio y a la Carrera de Finanzas, por los conocimientos y experiencias adquiridos durante estos años de estudio.

También agradezco a mi tutor, Ing. Isaac Gabriel Murillo Delgado, por su orientación, sus observaciones y el tiempo dedicado al desarrollo de esta investigación. Sus recomendaciones fueron importantes para mejorar el trabajo y avanzar de manera correcta durante el proceso.

Agradezco a los comerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui que aceptaron participar y compartir información sobre sus negocios. Su colaboración hizo posible conocer de cerca su realidad y desarrollar esta investigación.

SÍNTESIS

Esta investigación analizó la gestión integral de la liquidez operativa y su relación con la estabilidad financiera en diez microcomerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui del cantón Manta. El problema se centró en la dificultad para conocer qué ocurría con el dinero después de las ventas cuando los registros eran parciales, los retiros del hogar se mezclaban con la operación y existían obligaciones próximas. Se empleó un enfoque mixto, con alcance descriptivo y comparación relacional exploratoria, diseño no experimental, transversal y de campo, con recuperación retrospectiva de doce meses. La información se obtuvo mediante un cuestionario mixto y observación directa de registros, medios de cobro y organización visible de la mercadería. Cinco comerciantes mantuvieron algún registro escrito, cinco no separaban de forma constante el dinero del negocio y del hogar y ocho utilizaron crédito de proveedores. Los diez casos presentaron resultado operativo mensual estimado positivo antes de retiros, pero solo C08 declaró recursos líquidos suficientes para cubrir los pagos de los siguientes treinta días; después de retiros, C03 y C05 mostraron faltantes en un mes normal. La comparación evidenció una relación descriptiva, no causal, entre la organización de la liquidez y la estabilidad. A partir del diagnóstico se diseñó CajaClara como herramienta de apoyo para registrar movimientos, obligaciones, inventario y retiros. Como perspectiva futura, se planteó evaluar su uso durante varios periodos y con una muestra mayor.

Palabras clave: liquidez operativa; estabilidad financiera; comercio textil; Nuevo Tarqui.

ABSTRACT

This research analyzed integrated operating liquidity management and its relationship with financial stability in ten textile micro-merchants in the Nuevo Tarqui Commercial Zone of Manta. The problem focused on the difficulty of knowing what happened to money after sales when records were partial, household withdrawals were mixed with business operations, and near-term obligations existed. A mixed-method approach was used, with descriptive scope and exploratory relational comparison, a non-experimental, cross-sectional, field design, and retrospective recovery of twelve months of information. Data were obtained through a mixed questionnaire and direct observation of records, payment methods, and the visible organization of merchandise. Five merchants kept some written records, five did not consistently separate business and household money, and eight used supplier credit. All ten cases showed an estimated positive monthly operating result before withdrawals, but only C08 reported enough liquid resources to cover payments due within the following thirty days; after withdrawals, C03 and C05 showed shortfalls in a typical month. The comparison showed a descriptive, non-causal relationship between liquidity organization and financial stability. Based on the diagnosis, CajaClara was designed as a support tool for recording movements, obligations, inventory, and withdrawals. As a future line of work, its use over several periods and with a larger sample was proposed.

Keywords: operating liquidity; financial stability; textile trade; Nuevo Tarqui.

CONTENIDO

CERTIFICADO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO.....	iii
Aprobación del trabajo	iv
DEDICATORIA	v
RECONOCIMIENTO	vi
SÍNTESIS	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO	3
1.1. Antecedentes investigativos	3
1.1.1. Antecedentes internacionales	3
1.1.2. Antecedentes nacionales.....	5
1.1.3. Antecedentes locales de Nuevo Tarqui	6
1.2. Fundamentación teórica.....	7
1.2.1. Gestión integral de la liquidez operativa	7
1.2.2. Flujo de caja operativo	7
1.2.3. Capital de trabajo.....	8
1.2.4. Ciclo de conversión del efectivo	8
1.2.5. Gestión de inventarios	8
1.2.6. Gestión de cobros y pagos.....	9
1.2.7. Separación entre las finanzas del negocio y del hogar	9
1.2.8. Estabilidad financiera	9
1.2.9. Capacidad de pago y equilibrio operativo	10
1.2.10. Dependencia financiera y continuidad	10
1.2.11. Información financiera y toma de decisiones	10
1.2.12. Herramientas digitales de apoyo y propuesta CajaClara.....	11
1.3. Marco conceptual	11

1.4. Marco normativo referencial	14
CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA	17
2.1. Diseño teórico.....	17
2.1.1. Definición de las variables	17
2.1.2. Objeto de estudio y campo de acción	17
2.1.3. Operacionalización de las variables	17
2.1.4. Formulación del problema.....	19
2.1.5. Objetivos de la investigación.....	20
2.2. Diseño metodológico.....	20
2.2.1. Enfoque.....	20
2.2.2. Alcance	21
2.2.3. Diseño de investigación.....	21
2.2.4. Población y muestra.....	21
2.2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	22
CAPÍTULO 3. RESULTADOS E INTERPRETACIÓN.....	24
3.1. Presentación y procesamiento de la información	24
3.2. Gestión integral de la liquidez operativa	24
3.2.1. Registro y control del efectivo.....	24
3.2.2. Inventarios, cobros y pagos	25
3.2.3. Separación del dinero y retiros personales	26
3.3. Condiciones de estabilidad financiera	28
3.3.1. Capacidad de pago de corto plazo	28
3.3.2. Equilibrio operativo y reconstrucción anual.....	29
3.3.3. Dependencia financiera y continuidad	30
3.4. Relación exploratoria entre la liquidez operativa y la estabilidad financiera	30
3.5. Síntesis del diagnóstico	32

3.6. Discusión de los resultados.....	33
CAPÍTULO 4. CAJACLARA: HERRAMIENTA DE CONTROL DE LIQUIDEZ PARA MICROCOMERCIANTES	35
4.1. Denominación y fundamento.....	35
4.2. Objetivos para la aplicación de la herramienta.....	35
Acciones para la implementación.....	35
Objetivo de la aplicación:	35
Resultados específicos esperados	36
4.3. Usuarios, alcance y principios de uso.....	36
4.4. Componentes y módulos	37
4.5. Secuencia de funcionamiento	37
4.6. Indicadores y lógica financiera.....	38
4.7. Módulo de interpretación financiera asistida.....	39
4.8. Plan de implementación.....	40
4.9. Correspondencia entre diagnóstico y propuesta	40
4.10. Prueba de funcionamiento y límites de uso	41
CONCLUSIONES.....	43
RECOMENDACIONES	44
Bibliografía.....	¡Error! Marcador no definido.
ANEXOS	48
Anexo 1. Instrumento de recolección de datos.....	48
Anexo 2. Observación directa y evidencias fotográficas	51
Anexo 3. Estructura funcional y guía básica de CajaClara	54

INTRODUCCIÓN

En un local textil, una venta no siempre se convierte de inmediato en dinero disponible. Parte del recurso permanece en prendas o queda pendiente de cobro, mientras los pagos de proveedores, arriendo, servicios o cuotas continúan acercándose. Flores Livia (Análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L. - Piura, 2024, 2024, pág. 9) señala que el análisis de la liquidez permite reconocer si una microempresa puede responder a sus compromisos y anticipar dificultades de corto plazo.

Los trabajos existentes sobre Nuevo Tarqui explican cómo se vende y cuáles son las condiciones de los comerciantes. Lo que todavía no mostraban era el recorrido del dinero una vez realizada la venta: cuánto regresaba a la mercadería, cuánto se destinaba a pagos y cuánto quedaba disponible. Ese vacío orientó la pregunta de esta investigación (Triviño Ortiz, 2024; Ortiz Macías, 2024).

La dificultad aparecía cuando una venta se confundía con dinero libre. Si la prenda se entregaba fiada, el cobro aún no había ingresado; si se compraba nueva mercadería, parte del efectivo quedaba en inventario; y un retiro personal reducía la caja. Por eso, el análisis consideró conjuntamente efectivo, inventario, cobros y obligaciones, en concordancia con el enfoque de capital de trabajo de Chitta et al. (Optimal working capital management: Balancing liquidity and profitability in financial management, 2023) y con la utilidad de la planeación financiera descrita por Jiménez Sánchez et al. (La planeación financiera: un modelo de gestión en las mipymes, 2013).

El objeto de estudio es la gestión financiera de corto plazo de los microcomerciantes textiles de Nuevo Tarqui, y el campo de acción se concentra en la gestión integral de la liquidez operativa y su relación con la estabilidad financiera en los diez casos seleccionados. La pregunta que orienta el trabajo es: ¿cómo se relaciona la gestión integral de la liquidez operativa con la estabilidad financiera en microcomerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui del cantón Manta?

El objetivo general es analizar la gestión integral de la liquidez operativa y su relación con la estabilidad financiera en los microcomerciantes estudiados. Para alcanzarlo, se diagnostican las prácticas de registro y control del efectivo, inventarios, cobros y pagos; se describen las condiciones de capacidad de pago, equilibrio operativo, dependencia financiera y continuidad; se examina de forma descriptiva la relación entre ambas variables;

y se determinan las necesidades de información y control que sustentan el diseño de CajaClara.

La investigación se desarrolló con enfoque mixto, alcance descriptivo y comparación relacional exploratoria, mediante un diseño no experimental, transversal y de campo. Se trabajó con diez comerciantes seleccionados intencionalmente. La información se obtuvo con un cuestionario mixto y con observación directa de los soportes disponibles, los medios de cobro y la organización visible de la mercadería. Para la reconstrucción retrospectiva de los doce meses anteriores se conservaron los montos, rangos y periodos de actividad declarados, y toda cantidad derivada mediante cálculo se identificó como estimación (Vizcaíno Zúñiga, Cedeño Cedeño, & Maldonado Palacios, 2023).

Los resultados mostraron registros financieros incompletos en varios casos, separación irregular entre el dinero del negocio y del hogar y un uso frecuente del crédito de proveedores. Aunque los diez negocios presentaron resultado operativo mensual estimado positivo antes de retiros, solo C08 declaró recursos líquidos suficientes para cubrir los pagos de los siguientes treinta días. La comparación entre organización y estabilidad mostró coincidencias y excepciones, por lo que la relación se interpretó de manera descriptiva y no causal.

El informe se presenta en cuatro capítulos. El primero desarrolla los antecedentes y fundamentos teóricos, conceptuales y normativos; el segundo explica el diseño teórico y metodológico; el tercero presenta, interpreta y discute los resultados; y el cuarto desarrolla CajaClara, herramienta construida a partir de las necesidades detectadas para ordenar registros, obligaciones, inventario, cobros, pagos y retiros. La herramienta apoya el control de corto plazo, pero no reemplaza la contabilidad obligatoria ni la evaluación profesional (Patiño, Cabello, Ros, & Urtasun, 2025, págs. 28, 33-36).

CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes investigativos

Para seleccionar los antecedentes se revisó primero su utilidad frente a las preguntas de esta investigación. Se priorizaron estudios sobre liquidez, capital de trabajo, inventarios, separación entre familia y negocio y toma de decisiones. También se incluyeron trabajos realizados en Nuevo Tarqui para comprender el contexto comercial. Los resultados de otros sectores se utilizaron como referencia, pero no se trasladaron directamente a los diez casos estudiados.

1.1.1. Antecedentes internacionales

Flores Livia desarrolló la investigación *Análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapepec E.I.R.L. - Piura, 2024*, disponible en el repositorio de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. El objetivo se orientó a determinar el efecto del análisis de la liquidez en la gestión de una microempresa comercial.

Flores Livia revisó documentos y conversó con la persona responsable del negocio. El caso mostró que mirar únicamente el saldo de caja dejaba fuera el dinero pendiente de cobro y el tiempo necesario para recuperarlo. Esa diferencia permitía reconocer una dificultad antes de que venciera el siguiente pago.

De ese antecedente se tomaron tres preguntas para el trabajo de campo: cuándo se cobraba, cuánto dinero seguía convertido en mercadería y qué pago debía atenderse primero. Si el comerciante no tenía estados financieros, solo se utilizaron sus declaraciones y los respaldos que realmente estaban disponibles.

Jiménez Sánchez et al. (La planeación financiera: un modelo de gestión en las mipymes, 2013) analizaron la planeación financiera como herramienta de gestión en las mipymes y destacaron que el diagnóstico financiero y los indicadores permiten conocer la situación de la empresa y proyectar su gestión. Para este estudio, este antecedente fue útil porque reforzó la necesidad de leer de forma conjunta los registros, los pagos y el uso del efectivo antes de tomar decisiones cotidianas.

Esa idea se llevó a preguntas concretas durante las visitas: cuánto se había cobrado, qué deuda vencía primero, qué cantidad podía destinarse a nueva mercadería y cuánto podía retirarse para el hogar sin dejar desprotegida la operación. De esta forma, la planificación se revisó desde situaciones que el comerciante enfrentaba realmente en su local.

Cabrera y Guerra elaboraron el estudio *Análisis del ciclo de conversión del efectivo en microempresas*, vinculado al Doctorado en Administración Estratégica Empresarial de la Universidad Tecnológica Latinoamericana en Línea. El estudio buscó examinar el uso del ciclo de conversión del efectivo, conocer las razones de su poca aplicación e identificar los problemas que aparecían cuando no se controlaban los plazos de inventario, cobro y pago (*Análisis del ciclo de conversión del efectivo en microempresas*, 2023, págs. 1-2).

El estudio fue descriptivo y transversal. La información se obtuvo mediante consulta bibliográfica y una encuesta abierta aplicada a 17 representantes empresariales. Las preguntas se centraron en cuánto tardaba el inventario en venderse, qué plazo recibía el cliente y cuándo debía pagarse al proveedor.

En los 17 negocios consultados por Cabrera y Guerra (*Análisis del ciclo de conversión del efectivo en microempresas*, 2023), el ciclo de efectivo era poco conocido y los plazos mencionados se concentraban entre 30 y 60 días. La dificultad aparecía cuando el dinero permanecía en mercadería o en cuentas pendientes y, mientras tanto, debía financiarse la siguiente compra.

Ese cálculo exacto no pudo repetirse en todos los locales de Nuevo Tarqui porque faltaban fechas diarias. En lugar de completar el dato, se compararon cuatro referencias que los comerciantes sí podían explicar: cada cuánto compraban, cuánto tardaba una prenda en venderse, cuándo cobraban y en qué fecha pagaban al proveedor.

La mezcla de funciones y recursos dentro de las empresas familiares fue el problema central revisado por Correal Cuervo (*Modelo de Gobierno Corporativo para Fortalecer la Toma de Decisiones y la Rentabilidad Financiera de Pymes Familiares*, 2024, págs. VI-VIII). En su tesis doctoral, presentada en la Universidad EAN, propuso un modelo dirigido a pequeñas y medianas empresas familiares.

El estudio reunió sustento teórico, diseño del modelo y valoración de especialistas. Al comparar esos elementos, el autor encontró que la falta de acuerdos claros mezclaba responsabilidades y recursos, lo que dificultaba reconocer quién decidía y qué dinero seguía perteneciendo a la empresa.

Lo observado en Nuevo Tarqui coincidió con una dificultad señalada por Correal Cuervo (*Modelo de Gobierno Corporativo para Fortalecer la Toma de Decisiones y la Rentabilidad Financiera de Pymes Familiares*, 2024): el problema no era que el negocio aportara al hogar, sino perder de vista esas salidas. Cuando un retiro no quedaba anotado, el comerciante podía usar como disponible un dinero que necesitaba para reponer o pagar.

Por esa razón, la separación no se redujo a tener dos cuentas. También se consideró si cada salida personal quedaba registrada, si se reservaba el pago de los proveedores y si el propietario podía explicar cuánto dinero continuaba dentro de la operación.

1.1.2. Antecedentes nacionales

Erazo Bueno desarrolló el proyecto Optimización y control de los gastos administrativos por medio de la implementación de directrices, metas y presupuestación base cero de una empresa en la ciudad de Manta, presentado en la Escuela Superior Politécnica del Litoral, con el propósito de ordenar egresos que no recibían suficiente seguimiento (Optimización y control de los gastos administrativos por medio de la implementación de directrices, metas y presupuestación base cero de una empresa en la ciudad de Manta, 2021).

Erazo Bueno revisó documentos, egresos y entrevistas antes de proponer controles para el presupuesto. El estudio mostró que agrupar los gastos y revisarlos con frecuencia permite saber con mayor claridad en qué se utiliza el dinero.

Para esta investigación, el aporte se aplicó a los gastos cotidianos del local. Separar arriendo, transporte, servicios y compras de los retiros personales ayudó a distinguir lo que consumía la operación de lo que salía hacia el hogar.

Durante las visitas, la mercadería que tardaba en salir se reconoció como dinero que todavía no regresaba a caja. Barcia Villamar y Bermeo Castro (Control de inventario y su impacto en la salud financiera de las empresas, 2024, pág. 135) estudiaron ese mismo problema en el artículo Control de inventario y su impacto en la salud financiera de las empresas.

Los autores trabajaron con entrevistas estructuradas y observación de campo. Encontraron excesos, faltantes y problemas de coordinación; en cambio, cuando las existencias estaban mejor controladas, era más fácil distinguir el dinero inmovilizado del que podía destinarse a otra necesidad.

En los locales de Nuevo Tarqui, esta idea permitió interpretar la variedad de prendas con mayor cuidado. Tener modelos y tallas distintas podía ser necesario, pero la acumulación de productos de poca salida reducía el efectivo disponible y podía obligar a esperar nuevas ventas o recurrir al crédito.

Aunque Cedeño Macías (Gestión financiera y su impacto en la toma de decisiones de las pequeñas empresas hoteleras del cantón Manta, 2025) trabajó con pequeñas empresas

hoteleras, su estudio permitió observar un problema también presente en Manta: una cifra solo resulta útil cuando el propietario puede relacionarla con una decisión concreta.

El autor llegó a esa conclusión después de revisar documentos, realizar visitas y combinar información cuantitativa y cualitativa. Para CajaClara se retomó una idea práctica: no basta con mostrar un saldo; también debe indicarse qué movimiento explica ese valor y qué dato conviene consultar antes de decidir.

En CajaClara, esa utilidad se concreta en una lectura breve de saldos y vencimientos. El archivo no decide por el comerciante; muestra qué cifra conviene comprobar antes de comprar, pagar o retirar dinero.

1.1.3. Antecedentes locales de Nuevo Tarqui

Triviño Ortiz estudió en el proyecto Estrategias de ventas y su influencia en la competitividad de los comerciantes de prendas de vestir del nuevo Tarqui - Manta 2023 la relación entre las estrategias de venta y la competitividad de los comerciantes del sector (Estrategias de ventas y su influencia en la competitividad de los comerciantes de prendas de vestir del nuevo Tarqui – Manta 2023, 2024, pág. 15).

Triviño Ortiz aplicó 17 preguntas con un diseño transversal y no experimental. Los resultados indicaron una relación positiva entre las estrategias de venta y la competitividad, aunque también dejaron aspectos del desempeño por mejorar.

El estudio de Triviño Ortiz (Estrategias de ventas y su influencia en la competitividad de los comerciantes de prendas de vestir del nuevo Tarqui – Manta 2023, 2024, pág. 15) ayudó a reconocer el movimiento de las prendas dentro de Nuevo Tarqui. Esta investigación siguió el paso siguiente: una vez cobrada la venta, se observó qué parte volvía al inventario, cuál cubría gastos y deudas y cuánto salía hacia el hogar.

Aunque ambos trabajos se realizaron en la misma zona, no midieron lo mismo. Triviño Ortiz se ocupó de las ventas y la competitividad; aquí se examinó el efectivo que permanecía después de reponer mercadería, atender pagos y registrar los retiros personales.

Ortiz Macías desarrolló el estudio Evaluación de la satisfacción de los comerciantes reubicados en los módulos de la zona comercial Nuevo Tarqui de Manta. La investigación se desarrolló en la ULEAM y reunió información de 318 participantes para evaluar el nivel de satisfacción laboral de los comerciantes que operan en los módulos (Evaluación de la satisfacción de los comerciantes reubicados en los módulos de la zona comercial Nuevo Tarqui de Manta, 2024, pág. 12).

El diseño fue cuantitativo, descriptivo y transversal. Los resultados reflejaron una satisfacción alta en términos generales, aunque parte de los comerciantes manifestó incertidumbre y necesidad de mayor apoyo. A partir de ello se propuso un plan de acción para mejorar el entorno laboral.

Este antecedente amplía el conocimiento del contexto en el que se desarrolla la investigación. Su utilidad se encuentra en comprender que las decisiones financieras se producen dentro de condiciones comerciales y personales concretas. No obstante, la satisfacción no sustituye la medición de efectivo, inventarios, cobros, pagos y deudas, que constituyen el centro del presente estudio.

1.2. Fundamentación teórica

1.2.1. Gestión integral de la liquidez operativa

En este trabajo, la liquidez no se entendió solo como el efectivo encontrado el día de la visita. También se revisaron las prendas compradas, los cobros por recibir, las obligaciones pendientes, los gastos del local y los retiros familiares. Una compra, por ejemplo, reduce la caja, aunque aumente el inventario (Chitta, Soni, & Prasad, 2023, págs. 51-52).

Las preguntas se formularon con términos que el comerciante podía reconocer en su actividad diaria. Se consultó qué anotaba, cuánto dinero consideraba disponible, qué tenía por cobrar o pagar y cuánto retiraba para el hogar.

Las respuestas se agruparon según lo que ocurría en el negocio. Un apartado reunió los apuntes de ventas y gastos; otro se ocupó de la mercadería; un tercero registró cobros y deudas; y el último separó las salidas destinadas al hogar. La misma organización se mantuvo en el cuestionario y durante la observación.

1.2.2. Flujo de caja operativo

Durante el análisis, el flujo de caja permitió distinguir una venta de un cobro efectivo. La IAS 7 diferencia los flujos operativos, de inversión y de financiación; en los diez locales se observaron principalmente las entradas, las salidas y las cuotas que afectaban la operación de corto plazo (IAS 7 Statement of Cash Flows, 2024).

Para reconstruir el movimiento se anotó el dinero que realmente había entrado y el que ya había salido. Se tomaron en cuenta ventas cobradas, cobros de fiados, compras, arriendo, servicios, transporte, cuotas y retiros. Este cálculo permitió comprobar si lo recibido alcanzaba para sostener el local, sin presentarlo como un estado financiero formal.

La actividad cambió de un mes a otro. Cada comerciante indicó cuántos meses consideraba de actividad alta, normal o baja, y esa distribución se respetó en la reconstrucción. Así se evitó repetir la misma cifra cuando las respuestas mostraron variaciones.

1.2.3. Capital de trabajo

En un local textil, el capital de trabajo puede estar en caja, en prendas, en valores por cobrar o comprometido en pagos cercanos. Su manejo busca conservar recursos para seguir operando sin acumular inventario que tarde demasiado en venderse (Chitta, Soni, & Prasad, 2023; Flores Livia, 2024).

Las decisiones sobre capital de trabajo contienen compensaciones. Comprar más puede reducir el costo unitario, pero disminuye el efectivo. Vender a crédito puede atraer clientes, aunque retrasa el cobro. Posponer un pago conserva dinero en el presente, pero crea un compromiso posterior. Por ello, la liquidez se interpreta a partir del conjunto de decisiones y no solo desde una cifra aislada.

1.2.4. Ciclo de conversión del efectivo

El ciclo de conversión del efectivo permitió ubicar el tiempo transcurrido entre la compra de la mercadería y la recuperación del dinero mediante la venta y el cobro. En el análisis se consideraron tres referencias: permanencia del inventario, plazo de cobro al cliente y fecha de pago al proveedor (Cabrera & Guerra, 2023, págs. 1-2).

En varios locales no existían fechas diarias suficientes para calcular el ciclo con precisión. En esos casos no se forzó una cifra; se comparó la información que el comerciante podía explicar: cada cuánto compraba mercadería, cuánto tardaba una prenda en venderse, cuándo recibía el cobro y en qué fecha debía pagar al proveedor.

1.2.5. Gestión de inventarios

El inventario representó dinero que todavía no había regresado a caja. Tallas, modelos, temporadas y preferencias modificaban la velocidad de venta. Barcia Villamar y Bermeo Castro (Control de inventario y su impacto en la salud financiera de las empresas, 2024, pág. 135) relacionan las fallas de control con excesos, faltantes y efectos financieros.

El control básico incluye conocer los productos de mayor y menor salida, la frecuencia de compra, el valor aproximado invertido y la existencia de mercadería que permanece por largos periodos. La observación del local complementa la declaración del

comerciante, pero no se utiliza para asignar valores monetarios que el participante no ha proporcionado.

1.2.6. Gestión de cobros y pagos

Cuando una prenda se entregaba fiada, la venta existía, pero el efectivo todavía no podía utilizarse. Por eso se preguntó por el monto y la fecha esperada de cobro. Flores Livia (Análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L. - Piura, 2024, 2024, pág. 9) señala que esta diferencia debe considerarse al valorar la capacidad de pago.

Las obligaciones provinieron principalmente de proveedores y, en algunos casos, de préstamos. El punto de tensión aparecía cuando el vencimiento llegaba antes que el cobro o la venta del inventario. Comparar ambos plazos permitió reconocer si el negocio dependía de la caja disponible, de nuevas ventas o de otra deuda (Cabrera & Guerra, 2023, págs. 1-2).

1.2.7. Separación entre las finanzas del negocio y del hogar

En estos negocios, una parte de lo generado se utiliza para sostener a la familia. El problema apareció cuando esos retiros no quedaban registrados y se contaban como si aún estuvieran disponibles para reponer o pagar. Correal Cuervo (Modelo de Gobierno Corporativo para Fortalecer la Toma de Decisiones y la Rentabilidad Financiera de Pymes Familiares, 2024, págs. VI-VIII) relaciona la confusión de recursos y responsabilidades con decisiones menos claras en las empresas familiares.

La separación podía lograrse con una caja distinta, una cuenta, un monto previamente definido o, al menos, con el registro de cada retiro. El cuestionario para negocios informales del Banco Mundial también incluye preguntas sobre registros y separación de cuentas, por lo que sirvió de apoyo para formular preguntas directas (Informal Sector Business Survey: Global questionnaire, 2024).

1.2.8. Estabilidad financiera

La estabilidad financiera se entiende como la capacidad de continuar operando, cumplir obligaciones y responder a variaciones sin perder de manera inmediata la base económica del negocio. No significa ausencia de dificultades ni crecimiento constante. Un negocio presenta mejores condiciones de estabilidad cuando conoce sus compromisos, dispone de recursos para atenderlos y conserva capacidad de reposición.

Vasquez Nieto (La estabilidad financiera y su influencia en la rentabilidad de las pequeñas empresas del Perú, sector comercio: caso de la empresa Outlet Store Ayacucho S.A.C. - Ayacucho, 2023, 2023) relaciona la estabilidad de una pequeña empresa comercial con la manera de administrar el financiamiento y la rentabilidad. En los casos estudiados, el crédito podía sostener la compra de mercadería, pero también aumentaba la presión cuando la cuota vencía antes de recuperar el dinero.

La estabilidad se observó en cuatro aspectos: capacidad de pago, equilibrio de la operación, uso de financiamiento y posibilidad de continuar. Para observar estos aspectos se utilizaron montos, rangos, retrasos declarados y respuestas sobre meses bajos o gastos imprevistos.

1.2.9. Capacidad de pago y equilibrio operativo

La capacidad de pago se revisó comparando caja, banco y cobros próximos con las obligaciones de los treinta días siguientes. Cuando faltaba información, no se calculó una razón exacta; el caso se clasificó de acuerdo con los datos disponibles.

El equilibrio operativo se estimó a partir de ventas cobradas, costo de mercadería y gastos del negocio. El resultado se denominó estimado para diferenciarlo de una utilidad obtenida de estados financieros formales.

1.2.10. Dependencia financiera y continuidad

La dependencia financiera se revisó a partir del crédito de proveedores, los préstamos y otras ayudas utilizadas para mantener el negocio. No bastaba con conocer el saldo, sino que también se consideraron la cuota, el plazo y el uso del dinero. Una deuda para mercadería de salida rápida no genera la misma situación que otra empleada para cubrir faltantes repetidos.

La continuidad se revisó mediante la capacidad declarada para reponer mercadería, atender pagos y sostener la operación ante una reducción de ventas o un gasto imprevisto. La organización de los gastos y la anticipación de los pagos se consideraron elementos de apoyo para interpretar estas respuestas (Erazo Bueno, 2021; Jiménez Sánchez, Rojas Restrepo, & Ospina Galvis, 2013).

1.2.11. Información financiera y toma de decisiones

Una cifra resulta útil cuando llega a tiempo y permite decidir. En un microcomercio puede orientar qué pago debe atenderse primero, qué producto conviene reponer o cuánto puede retirarse sin dejar desprotegida la operación. Cedeño Macías (Gestión financiera y su

impacto en la toma de decisiones de las pequeñas empresas hoteleras del cantón Manta, 2025) destaca esa relación entre información y decisiones en pequeñas empresas de Manta.

Un registro sencillo no elimina la incertidumbre, pero deja un rastro que puede compararse. Cuando el comerciante reconoce de dónde sale una cifra y qué movimiento la produjo, resulta más fácil corregir una compra, un gasto o un retiro.

1.2.12. Herramientas digitales de apoyo y propuesta CajaClara

El uso de una herramienta digital no resuelve por sí solo el desorden de la información. Patiño et al. (Transformación digital productiva: análisis de políticas, estrategias e instrumentos para impulsarla en América Latina, 2025, págs. 28, 33-36) señalan que la transformación digital de las mipymes necesita adaptación, capacitación y acompañamiento, además del acceso a la tecnología.

Durante el diagnóstico se repitieron varios problemas: había apuntes que no reunían todos los movimientos, prendas sin seguimiento, compras fiadas y pagos que se acercaban sin una reserva claramente identificada. También aparecieron retiros del hogar mezclados con la caja del local. Los módulos de CajaClara se organizaron a partir de esas situaciones; la interpretación utiliza únicamente los indicadores calculados por el archivo.

La hoja no sustituye los estados financieros ni la asesoría contable. Si falta una venta, un pago o un saldo inicial, el resultado cambia; por eso, la herramienta debe mostrar el dato ausente y no completarlo por cuenta propia.

Posición asumida en el estudio. La investigación considera la liquidez operativa como una condición dinámica que debe leerse junto con inventario, cobros, pagos y retiros, y no únicamente como el saldo de caja de un día. De igual manera, la estabilidad financiera se interpreta como la capacidad de sostener obligaciones y continuidad en el corto plazo. Desde esta posición, la organización de la información puede favorecer decisiones más oportunas, pero no se asume como causa única de la estabilidad, porque intervienen también la rotación de mercadería, el nivel de efectivo, los retiros y las formas de financiamiento.

1.3. Marco conceptual

Liquidez operativa: disponibilidad de efectivo y otros recursos de corto plazo con los que el negocio puede atender compras, gastos y obligaciones del mismo periodo. La lectura incorpora cobros próximos y pagos cercanos, no únicamente el dinero visible en caja (Flores Livia, 2024, pág. 9).

Puede haber ventas y, al mismo tiempo, poco dinero para pagar. Esto ocurre cuando una parte de los recursos sigue en mercadería o pendiente de cobro. La diferencia entre movimiento y disponibilidad fue una de las ideas utilizadas para analizar los casos.

Gestión integral de la liquidez: forma de coordinar caja, inventario, cobros, pagos, gastos y retiros. Se la considera integral porque una decisión en un componente modifica los demás; comprar nuevas prendas, por ejemplo, aumenta existencias y reduce efectivo (Chitta, Soni, & Prasad, 2023, págs. 51-52).

En el trabajo de campo se reconoció mediante prácticas concretas: anotar los movimientos, conocer el saldo, revisar lo pendiente, controlar la mercadería y registrar las salidas personales.

Para observar la variable se utilizaron cuatro dimensiones. Se revisaron los registros cotidianos, el tratamiento de la mercadería, los valores por cobrar o pagar y la forma en que se distinguía el dinero retirado para el hogar. Esa organización se mantuvo en el cuestionario y en la observación directa.

Flujo de caja: en esta investigación fue el recorrido del dinero que ya había entrado o salido durante el periodo. La IAS 7 organiza esos movimientos en tres grupos: operación, inversión y financiación (IAS 7 Statement of Cash Flows, 2024).

En los locales, ese recorrido se siguió a través de ventas cobradas, cobros de fiados, compras, gastos, cuotas y retiros. Se tomó la fecha real de entrada o salida, porque una venta acordada todavía no podía usarse si el dinero no había sido cobrado.

Capital de trabajo: se reconoció en los recursos que permitían continuar con la actividad de corto plazo. En los casos estudiados aparecía en caja, mercadería, valores por cobrar y pagos próximos (Chitta, Soni, & Prasad, 2023; Jiménez Sánchez, Rojas Restrepo, & Ospina Galvis, 2013).

En la práctica, el capital de trabajo se veía en la posibilidad de reponer prendas, pagar al proveedor y cubrir el arriendo. Cuando aumentaban los productos de poca salida, una parte del dinero quedaba comprometida durante más tiempo. Algo similar ocurría si un retiro familiar no quedaba anotado.

Ciclo de conversión del efectivo: es el tiempo que transcurre desde que se compra la mercadería hasta que se recupera el dinero mediante la venta y el cobro. Relaciona permanencia del inventario, plazo concedido al cliente y fecha de pago al proveedor (Cabrera & Guerra, 2023, págs. 1-2).

El concepto permite ubicar el punto en que el efectivo se detiene. Si la prenda tarda en venderse o el cliente paga después del vencimiento con el proveedor, el comerciante necesita otra fuente para continuar.

Inventario de alta rotación: mercadería que sale con frecuencia y devuelve en menos tiempo el dinero invertido. Reconocerla ayuda a reponer sin esperar a que se agoten las prendas y reduce el riesgo de dedicar recursos a productos con poco movimiento (Barcia Villamar & Bermeo Castro, 2024, pág. 135).

En un local textil, la rotación no permanece igual todo el año. Puede cambiar por temporada, talla, modelo o preferencia del cliente. Por ello, una sola venta no fue suficiente para clasificar una prenda; se consideró su comportamiento durante varios periodos.

Inventario de baja rotación: productos que permanecen un período de tiempo más prolongado del esperado sin venderse. Mientras permanezcan en el local, conllevan dinero inmovilizado, ocupan espacio y pueden perder vigencia comercial (Barcia Villamar & Bermeo Castro, 2024, pág. 135).

Una prenda de baja rotación no se consideró por sí misma una señal negativa. Su importancia financiera dependió del tiempo que permanecía sin venderse, del valor comprometido y de la necesidad de conservar variedad de modelos o tallas. El interés del análisis fue reconocer cuánto dinero seguía inmovilizado en esas existencias y cómo podía afectar la disponibilidad de efectivo.

Venta fiada: operación en la que la prenda se entrega y el pago queda pendiente para una fecha posterior. Para controlarla se necesita identificar el monto, la persona responsable y el plazo de cobro, de modo que la venta no se confunda con efectivo disponible (Informal Sector Business Survey: Global questionnaire, 2024).

Aunque el fiado puede conservar la relación con algunos clientes, también traslada parte del riesgo al comerciante. Por esa razón, un registro sencillo de cada cobro pendiente permite decidir cuánto puede venderse bajo esta modalidad sin afectar la reposición ni los pagos del negocio.

Obligación de corto plazo: es un pago que debe atenderse dentro del periodo cercano, como deuda con proveedores, cuotas, arriendo o servicios. Su seguimiento requiere monto, vencimiento y prioridad (Flores Livia, 2024; Cabrera & Guerra, 2023).

Para valorar la capacidad de pago se comparó lo que realmente podía estar disponible con las obligaciones del mismo periodo. Las ventas esperadas no se tomaron como efectivo hasta que existiera una posibilidad concreta de cobro.

Estabilidad financiera: es la capacidad de mantener la operación, cumplir compromisos y responder a variaciones sin perder de inmediato la base económica. Incluye recursos, información y decisiones para enfrentar meses bajos o gastos imprevistos (Vasquez Nieto, 2023).

En el estudio se observó mediante capacidad de pago, equilibrio operativo, dependencia financiera y continuidad. Un negocio podía vender y aun así mostrar una cobertura limitada si sus pagos, cobros y retiros no coincidían en el tiempo.

Estimación retrospectiva anual: cálculo aproximado construido con cifras declaradas, respaldos disponibles y meses clasificados como altos, normales o bajos. Se utilizó porque varios comerciantes no contaban con una secuencia mensual completa; este procedimiento siguió la lógica del cuestionario para negocios informales del Banco Mundial (Informal Sector Business Survey: Global questionnaire, 2024).

La reconstrucción no se trató como un balance auditado. En cada tabla se distinguió lo informado directamente, el rango recordado y el valor obtenido mediante cálculo.

Herramienta digital de apoyo: medio utilizado para reunir datos y consultarlos antes de actuar. Su utilidad en una mipyme depende de que la pantalla, las categorías y las explicaciones coincidan con el trabajo habitual del propietario (Patiño, Cabello, Ros, & Urtasun, 2025, págs. 28, 33-36).

CajaClara se ubica en esa categoría. Ayuda a seguir movimientos, inventario, deudas, retiros y vencimientos, pero no reemplaza la contabilidad ni el criterio de un profesional.

1.4. Marco normativo referencial

Actividad comercial y ámbito general: La venta habitual de prendas constituye una actividad mercantil sometida al Código de Comercio. Este cuerpo normativo regula actos y relaciones comerciales y exige actuar con buena fe, transparencia y responsabilidad (Código de Comercio, 2019).

Durante las visitas se tuvo en cuenta que la actividad comercial no terminaba al entregar la prenda. Una venta podía dejar un comprobante, un valor pendiente de cobro o una deuda con el proveedor. Esas obligaciones dependían de la operación realizada y no del tamaño visible del local.

Registro Único de Contribuyentes y deberes formales: para iniciar una actividad económica se debe obtener el RUC, emitir los comprobantes correspondientes y mantener

los registros exigidos por el régimen aplicable. Las declaraciones y los pagos deben cumplirse dentro de los plazos establecidos (Voy a emprender mi negocio, 2026).

El RUC permite verificar la actividad, el régimen y las obligaciones de cada contribuyente. Por eso, la situación tributaria de los participantes no se dedujo por el tamaño del local ni por una respuesta general.

Régimen RIMPE: El régimen distingue a los negocios populares, con ingresos brutos anuales de hasta USD 20.000, de los emprendedores, cuyos ingresos superan ese monto y llegan hasta USD 300.000, siempre que la actividad no esté excluida (Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE), 2026).

La venta minorista de prendas no está excluida por sí misma. La categoría depende de ingresos, forma jurídica, permanencia y datos registrados en el RUC; por ello no se afirmó que los diez casos pertenecieran al mismo grupo.

Comprobantes e impuestos: Los negocios populares pueden elegir entre nota de venta y factura electrónica, mientras que los contribuyentes RIMPE Emprendedor deben emitir comprobantes electrónicos. La declaración del Impuesto a la Renta es anual y las obligaciones de IVA cambian según la categoría y la actividad (Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE), 2026).

Los comprobantes respaldan ventas y costos y permiten relacionar los movimientos con las declaraciones. Para el análisis de liquidez sirvieron como apoyo, aunque su existencia no significó que el negocio tuviera estados financieros completos.

Contabilidad y registro de ingresos y gastos: Las personas naturales llevan contabilidad cuando superan los límites legales de capital, ingresos o costos y gastos. Quienes no los alcanzan deben mantener, al menos, un registro de ingresos y egresos para determinar su renta imponible (Voy a emprender mi negocio, 2026).

Esta distinción evitó presentar un cuaderno de ingresos y gastos como contabilidad completa. Del mismo modo, las aproximaciones elaboradas con respuestas de los comerciantes se mantuvieron como estimaciones y no como balances auditados.

Protección de las personas consumidoras: La Ley Orgánica de Defensa del Consumidor exige información verdadera, suficiente y oportuna sobre el bien, su precio y sus condiciones (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, 2022).

En la venta de prendas se revisó que el precio, la talla, la composición y las condiciones de cambio debían informarse antes de cerrar la operación. Una devolución o un reclamo posterior también modifica el efectivo esperado; por eso, la información clara al cliente forma parte del control de la venta.

Obligaciones municipales: antes de incluir un pago en la planificación del local, el comerciante debe comprobar qué patente, autorización o tasa corresponde a su actividad y ubicación (Código Legal Municipal, 2026).

Las obligaciones pueden variar, por lo que se deben verificar en el catastro y en los canales municipales vigentes. El estudio no supuso que todos los participantes se encontraban en la misma condición administrativa.

Obligaciones laborales y de seguridad social: Cuando existe una relación de dependencia, el trabajador debe afiliarse al IESS desde el primer día y el empleador debe cumplir avisos y aportes (Afiliación obligatoria, 2026).

Estos pagos forman parte de la planificación de corto plazo solo cuando existe esa relación laboral. La colaboración familiar o eventual requiere revisar las condiciones reales antes de asignarle una obligación específica.

El marco normativo se utilizó para delimitar las reglas que pueden afectar los flujos del negocio: formalización, comprobantes, impuestos, consumidores, municipio y seguridad social. No se aplicó como auditoría tributaria ni para señalar incumplimientos que no hubieran sido comprobados.

CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA

2.1. Diseño teórico

2.1.1. Definición de las variables

Variable independiente: la gestión integral de la liquidez operativa se observó en la manera en que cada comerciante anotaba y coordinaba el efectivo, la mercadería, los cobros, los pagos, las deudas y los retiros. Para revisarla se consideraron la frecuencia de registro, los plazos, el manejo de las prendas y la separación entre el dinero del negocio y el del hogar (Chitta, Soni, & Prasad, 2023; Flores Livia, 2024).

Variable dependiente: La estabilidad financiera se examinó como la posibilidad de cumplir obligaciones, sostener un resultado operativo, administrar el financiamiento y mantener la actividad. Para observarla se utilizaron montos, rangos y respuestas sobre pagos, reinversión, meses bajos y gastos imprevistos (Vasquez Nieto, 2023).

2.1.2. Objeto de estudio y campo de acción

Objeto de estudio: la gestión financiera de corto plazo de los comerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui del cantón Manta.

Campo de acción: la gestión integral de la liquidez operativa y su relación con la estabilidad financiera en los diez microcomercios seleccionados.

2.1.3. Operacionalización de las variables

La matriz de operacionalización relacionó variables, dimensiones, indicadores y preguntas. Con ella se comprobó qué dato aportaba cada ítem y se mantuvo el vínculo entre el instrumento y los objetivos (Vizcaino Zúñiga, Cedeño Cedeño, & Maldonado Palacios, 2023).

Tabla 1

Operacionalización de la variable independiente

Variable	Dimensión	Indicadores	Técnica instrumento	e Ítems y escala
Gestión integral de la liquidez operativa	Registro y control de movimientos	Frecuencia de anotación; tipo de soporte; mixto; conocimiento del saldo; directa registro de gastos y retiros. visible.	Cuestionario Preguntas 1 a 4: observación frecuencia y del soporte respuestas de Sí o No.	
	Gestión del inventario	Frecuencia de compra; prendas de mayor mixto; y menor salida; valor directa aproximado; tiempo de organización visible permanencia.	Cuestionario Preguntas 5 a 8: observación opciones, rangos y de la respuesta corta.	

Variable	Dimensión	Indicadores	Técnica instrumento	e Ítems y escala
	Cobros y pagos	Ventas fiadas; plazo de cobro; crédito con proveedores; vencimiento más próximo.	Cuestionario	Preguntas 9 a 12: montos, rangos y fechas.
	Separación y uso del dinero	Retiros personales; separación entre negocio y hogar; reserva de pagos; meses de actividad.	Cuestionario	Preguntas 13 a 16: frecuencia, opciones y explicación breve.

Nota. Elaboración propia. La correspondencia entre dimensiones, indicadores e ítems se apoyó en Chitta et al. (Optimal working capital management: Balancing liquidity and profitability in financial management, 2023), Flores Livia (Análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L. - Piura, 2024, 2024), Cabrera y Guerra (Análisis del ciclo de conversión del efectivo en microempresas, 2023), Correal Cuervo (Modelo de Gobierno Corporativo para Fortalecer la Toma de Decisiones y la Rentabilidad Financiera de Pymes Familiares, 2024) y Barcia Villamar y Bermeo Castro (Control de inventario y su impacto en la salud financiera de las empresas, 2024).

Tabla 2

Operacionalización de la variable dependiente

Variable	Dimensión	Indicadores	Técnica instrumento	e Ítems y escala
Estabilidad financiera	Capacidad de pago	Caja y banco; cobros esperados; pagos de los próximos treinta días; retrasos.	Cuestionario	Preguntas 17 a 20: montos, frecuencia y fechas.
	Equilibrio operativo	Ventas, compras, gastos y resultado estimado del periodo.	Cuestionario	Preguntas 21 a 24: último mes, mes normal y meses altos o bajos.
	Dependencia financiera	Fuentes de financiamiento; saldo; cuota; plazo; destino del dinero.	Cuestionario	Preguntas 25 a 27: opciones, montos, plazo y explicación.
	Continuidad del negocio	Capacidad de reposición; continuidad ante meses bajos; respuesta a gastos imprevistos.	Cuestionario	Preguntas 28 a 30: capacidad declarada y explicación.

Nota. La tabla relaciona las dimensiones de la estabilidad financiera con las preguntas aplicadas. Elaboración propia con base en Vasquez Nieto (La estabilidad financiera y su influencia en la rentabilidad de las pequeñas empresas del Perú, sector comercio: caso de la empresa Outlet Store Ayacucho S.A.C. - Ayacucho, 2023, 2023), Cedeño Macías (Gestión financiera y su impacto en la toma de decisiones de las pequeñas empresas hoteleras del

cantón Manta, 2025), Jiménez Sánchez et al. (La planeación financiera: un modelo de gestión en las mipymes, 2013) y el cuestionario para negocios informales del Banco Mundial (Informal Sector Business Survey: Global questionnaire, 2024).

2.1.4. Formulación del problema

2.1.4.1. Problema general

¿Cómo se relaciona la gestión integral de la liquidez operativa con la estabilidad financiera en microcomerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui del cantón Manta?

2.1.4.2. Planteamiento del problema

Los comerciantes textiles desarrollan actividades que requieren decisiones continuas sobre compras, precios, ventas, cobros y pagos. Cuando estas operaciones se registran de forma parcial, resulta difícil distinguir el dinero disponible de la mercadería existente o de los valores pendientes de cobro. Esta situación puede generar la percepción de que el negocio mantiene liquidez por el hecho de vender o poseer inventario, aunque existan obligaciones próximas sin respaldo suficiente.

En Nuevo Tarqui, los estudios existentes describen las estrategias de venta, la competitividad, la satisfacción y las condiciones de los comerciantes (Triviño Ortiz, 2024; Ortiz Macías, 2024). Sin embargo, todavía era necesario examinar cómo se manejaban los recursos de corto plazo y qué relación presentaba esa organización con la capacidad de pago y la continuidad.

El uso conjunto del dinero del negocio y del hogar también apareció en el problema. Los retiros familiares no eran, por sí mismos, una irregularidad; la dificultad surgía cuando no quedaban anotados y el comerciante ya no podía precisar cuánto quedaba para reponer o pagar. En empresas familiares, la falta de separación entre recursos reduce la claridad de las decisiones (Correal Cuervo, 2024, págs. VI-VIII).

No todos los participantes podían mostrar una secuencia mensual completa. Cuando faltó un respaldo, no se inventó el dato. Se conservaron las cifras que el comerciante afirmó recordar, los intervalos que pudo precisar y los documentos disponibles; por ese motivo, el resultado anual se presentó como estimado.

CajaClara se diseñó después de revisar los resultados. No produjo los datos ni reemplazó el cuestionario; respondió a las necesidades detectadas mediante registros, alertas y reportes de seguimiento.

2.1.4.3. Problemas específicos

- ¿Cómo se desarrollan los registros y el control del efectivo, los inventarios, los cobros y los pagos en los negocios textiles seleccionados?
- ¿Qué condiciones de capacidad de pago, equilibrio operativo, dependencia financiera y continuidad presentan los diez casos estudiados?
- ¿Qué relación descriptiva se observa entre el nivel de organización de la liquidez operativa y las condiciones de estabilidad financiera de cada caso?
- ¿Qué necesidades funcionales se identifican para orientar la propuesta CajaClara a partir del diagnóstico obtenido?

2.1.5. Objetivos de la investigación

2.1.5.1. Objetivo general

Analizar la gestión integral de la liquidez operativa y su relación con la estabilidad financiera en microcomerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui del cantón Manta.

2.1.5.2. Objetivos específicos

- Diagnosticar las prácticas de registro y control del efectivo, los inventarios, los cobros y los pagos en los comercios textiles seleccionados.
- Describir las condiciones de capacidad de pago, equilibrio operativo, dependencia financiera y continuidad de los diez casos estudiados.
- Examinar la relación descriptiva entre la gestión de la liquidez operativa y la estabilidad financiera mediante la comparación de los casos.
- Determinar las necesidades de información y control que sirven de base para el diseño de la propuesta CajaClara.

2.2. Diseño metodológico

2.2.1. Enfoque

La investigación utilizó un enfoque mixto. Los datos cuantitativos organizaron frecuencias, rangos, montos y cálculos derivados; la información cualitativa permitió comprender cómo se registraba, por qué se compraba, de qué forma se retiraba dinero y qué ocurría durante los meses de menor actividad. La integración siguió el criterio de complementar medición y contexto (Vizcaíno Zúñiga, Cedeño Cedeño, & Maldonado Palacios, 2023).

Esta combinación fue necesaria porque los registros eran desiguales. Se conservó la cifra o el rango declarado y se anotó la práctica que lo explicaba. Así, una aproximación no se presentó como un valor exacto.

2.2.2. Alcance

El alcance fue descriptivo con una comparación relacional exploratoria. Primero se describieron las prácticas de liquidez y las condiciones de estabilidad; después se compararon los diez casos. La muestra intencional permitió revisar diferencias concretas, pero no realizar inferencias estadísticas sobre el conjunto del marco poblacional operativo.

La relación se examinó caso por caso. Se observó, por ejemplo, si quienes anotaban con mayor frecuencia, separaban los retiros y conocían sus vencimientos presentaban menos atrasos o mayor capacidad de reposición. Las coincidencias se interpretaron de forma descriptiva y no como prueba de causalidad.

2.2.3. Diseño de investigación

El diseño fue no experimental porque las variables se observaron sin modificar las prácticas de los comerciantes. Fue de campo porque la información se obtuvo directamente en los locales seleccionados. También fue transversal, ya que el contacto principal con los participantes se realizó en un periodo definido (Arias Gonzáles & Covinos Gallardo, 2021; Vizcaíno Zúñiga, Cedeño Cedeño, & Maldonado Palacios, 2023).

El diseño incorporó una recuperación retrospectiva de información correspondiente a los últimos doce meses. Esta característica no convirtió el estudio en longitudinal, porque no se realizaron mediciones repetidas durante el año. El cuestionario identificó el último mes completo, un mes normal, los meses de mayor y menor actividad y el número de meses que el negocio operó, siguiendo una lógica utilizada en instrumentos para negocios informales. Para facilitar el recuerdo, se utilizó un calendario de doce meses en el que cada periodo se clasificó como de actividad alta, normal, baja o sin operación.

2.2.4. Población y muestra

Al no disponer de un padrón actualizado y desagregado exclusivamente para establecimientos de prendas de vestir, durante la delimitación del estudio se realizó una enumeración exploratoria de campo en la Zona Comercial Nuevo Tarqui. Se contabilizó una

sola vez cada establecimiento activo cuya actividad comercial predominante observable era la venta de prendas de vestir; en los negocios de oferta mixta se incluyeron únicamente aquellos en los que la ropa constituía la línea principal y se excluyeron los que predominaban zapatería, relojería, bisutería u otras actividades. Como antecedente metodológico local, una investigación reciente sobre comerciantes de prendas de vestir del mismo sector también delimitó su población mediante observación de campo (Triviño Ortiz, 2024, pág. 25). El procedimiento identificó 427 establecimientos potencialmente elegibles al momento del recorrido; la cifra se utilizó como marco poblacional operativo y no como censo oficial ni como clasificación individual de microempresa.

La muestra estuvo formada por diez microcomerciantes textiles seleccionados de manera no probabilística e intencional. Los negocios debían estar activos, dedicarse principalmente a la venta de prendas, ubicarse en la zona y tener al menos doce meses de funcionamiento. Los 427 establecimientos se utilizaron únicamente para delimitar el marco poblacional, no para calcular una muestra probabilística; por ello, los resultados describen los diez casos y no se generalizan estadísticamente al conjunto.

Para proteger la identidad, cada negocio recibió un código entre C01 y C10. Los resultados se presentaron por caso y en conjunto, sin relacionar montos, deudas o prácticas con el nombre comercial.

2.2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

El cuestionario no se trabajó como una sola escala. Reunió cinco preguntas generales y treinta vinculadas con las variables, pero combinó frecuencias, montos, plazos, intervalos y respuestas abiertas. Cada tipo de respuesta se conservó de acuerdo con la información que el comerciante podía proporcionar.

En cada visita se realizó observación directa de aspectos previamente definidos: el soporte visible de registro (cuaderno, comprobantes u hoja electrónica), la forma de recepción de pagos y la organización visible de la mercadería. La observación se utilizó para contrastar y complementar lo declarado en el cuestionario, sin asignar montos que el participante no hubiera proporcionado. Para hacer explícito el procedimiento seguido, los criterios observados se organizan en la matriz incluida en el Anexo 2.

Cuando el comerciante recordó una cifra concreta, se conservó como dato declarado; si solo pudo ubicar un intervalo, se mantuvo el rango. Las sumas, diferencias y proyecciones derivadas del procesamiento se señalaron como estimaciones para evitar que se confundieran con valores exactos o documentados.

La actividad no fue similar durante todo el año. Cada comerciante indicó cuántos meses consideraba de actividad alta, normal o baja, y esa distribución se respetó en la reconstrucción retrospectiva. De este modo, no se repitió un mismo valor durante los doce meses cuando las respuestas mostraban variaciones. El resultado se presentó como estimación y no como estado financiero.

Los indicadores solo se calcularon cuando el caso contenía los datos necesarios. Si faltaba una cifra, la limitación quedó registrada y el espacio no se llenó con un supuesto. Esta decisión permitió diferenciar lo que el participante había informado de lo que no se podía comprobar.

Antes de procesar los resultados se revisó que cada pregunta estuviera vinculada con una dimensión y un objetivo. La matriz de operacionalización y las tutorías sirvieron para comprobar esa correspondencia. No se calculó un solo alfa de Cronbach porque el instrumento no funcionaba como una escala homogénea: reunía datos monetarios, frecuencias, rangos, respuestas abiertas y observación.

CAPÍTULO 3. RESULTADOS E INTERPRETACIÓN

3.1. Presentación y procesamiento de la información

Los cuestionarios se organizaron por código, desde C01 hasta C10. Para cada caso se conservaron las respuestas, los montos y los comentarios. Después se contaron las respuestas cerradas para obtener frecuencias y porcentajes. El periodo revisado fue de julio de 2025 a junio de 2026.

En las tablas se mantuvo separado lo declarado por cada participante de los valores obtenidos mediante cálculo. Por eso, los resultados describen los diez casos y no se presentan como estados financieros. Los gastos del local, la comida consumida durante la jornada y el dinero llevado al hogar se mostraron en columnas distintas.

El análisis siguió el recorrido de los objetivos. Primero se observó cómo se anotaban los movimientos y qué ocurría con la mercadería, los cobros y los pagos. Luego se revisaron la cobertura, el resultado operativo y el uso del financiamiento. La comparación final mantuvo visibles las diferencias entre casos y no se trató como una prueba causal.

Tabla 3

Indicadores consolidados del diagnóstico

Indicador	Casos	Porcentaje
Mantienen algún registro escrito	5 de 10	50 %
No separan el dinero del negocio y del hogar	5 de 10	50 %
Utilizan crédito de proveedores	8 de 10	80 %
No realizan ventas fiadas	9 de 10	90 %
Cubren los pagos de los próximos treinta días	1 de 10	10 %
Presentan resultado operativo mensual positivo	10 de 10	100 %
Conservan saldo positivo después de retiros	8 de 10	80 %

Nota. Los porcentajes se obtuvieron con los cuestionarios de C01 a C10. La selección fue intencional, por lo que los datos describen la muestra y no a toda la población.

3.2. Gestión integral de la liquidez operativa

3.2.1. Registro y control del efectivo

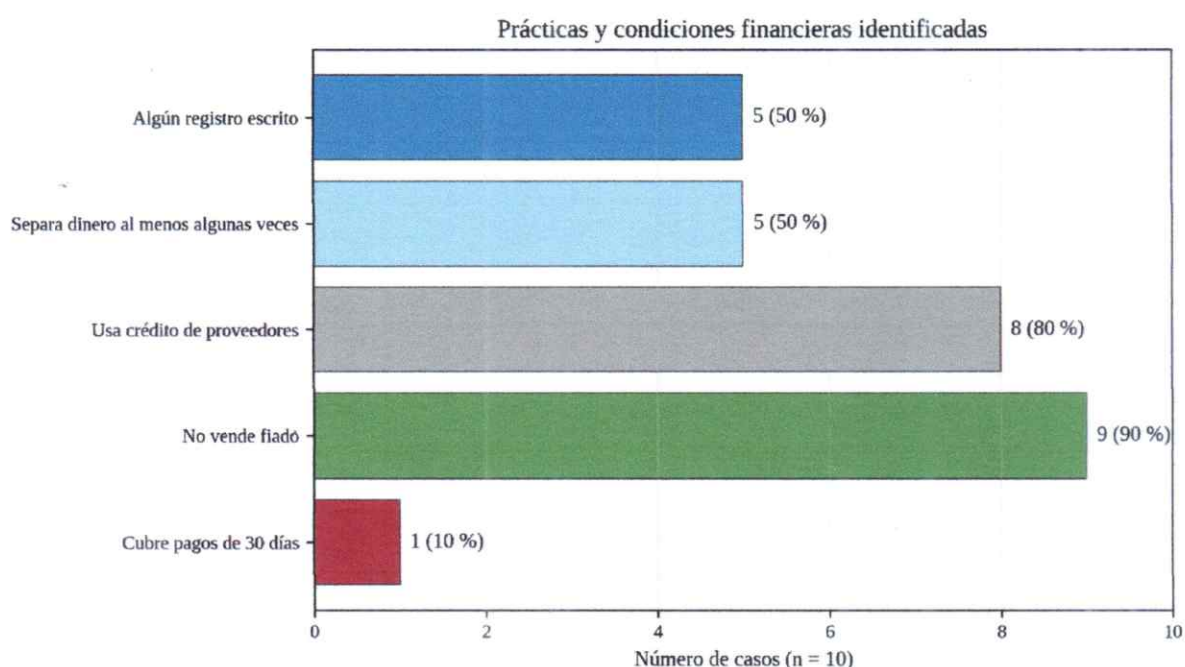
Cinco comerciantes anotaban al menos una parte de sus ventas, compras o gastos; los otros cinco dependían principalmente de la memoria. Tener un cuaderno fue una base

útil, pero no garantizó un control completo, porque las anotaciones no siempre eran diarias ni incluían retiros. Solo un participante indicó que casi siempre conocía el efectivo disponible al cerrar la jornada.

La dificultad principal fue reconstruir el recorrido completo del dinero. Un registro podía mostrar ventas y omitir compras, gastos o salidas familiares. De esa manera, el comerciante sabía que había movimiento, pero no cuánto debía reservar para reposición ni qué parte podía utilizar libremente.

Figura 1

Prácticas y condiciones financieras identificadas en los diez casos



Nota. La figura resume el número de casos que cumplió cada condición según los cuestionarios; los porcentajes se calcularon sobre $n = 10$.

3.2.2. Inventarios, cobros y pagos

La mercadería se compraba, en la mayoría de los casos, cuando determinados productos comenzaban a agotarse. Esa respuesta permitía atender la demanda, aunque no siempre se apoyaba en un plan de existencias. Los participantes distinguieron prendas de salida rápida y otras que permanecían entre uno y tres meses; C03 declaró de cuatro a seis meses para su inventario de menor rotación.

El fiado fue poco frecuente: nueve comerciantes indicaron que no lo utilizaban. En cambio, ocho compraban a crédito a proveedores. Esta diferencia reducía las cuentas por

cobrar, pero generaba pagos cercanos que debían cubrirse con caja, ventas futuras o una reserva previamente separada.

3.2.3. Separación del dinero y retiros personales

Cinco participantes nunca separaban el dinero del negocio y el del hogar. En los demás la separación era parcial o dependía de lo disponible ese día. El negocio financiaba necesidades familiares, pero el riesgo aparecía cuando el retiro se hacía antes de reservar para proveedores, servicios y nueva mercadería.

Los retiros del hogar y la alimentación de la jornada se analizaron por separado. Los primeros sumaron 7.750 dólares al mes, con un promedio de 775 dólares por caso; la alimentación alcanzó 1.451 dólares, equivalente a 145,10 dólares por participante. Juntas, ambas salidas representaron 9.201 dólares mensuales.

Tabla 4

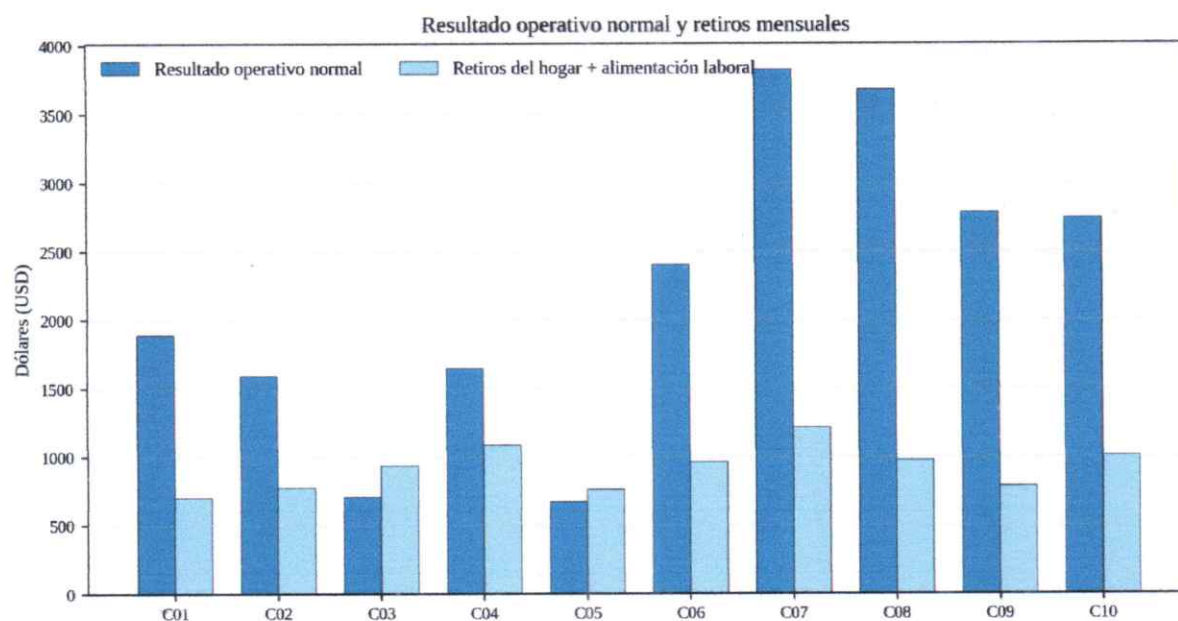
Resultado operativo normal y retiros mensuales por caso

Caso	Resultado operativo (USD)	Retiro hogar (USD)	Alimentación laboral (USD)	Retiro total (USD)	Resultado después de retiros (USD)
C01	1.890	550	150	700	1.190
C02	1.590	700	75	775	815
C03	705	800	135	935	-230
C04	1.645	950	135	1.085	560
C05	670	700	60	760	-90
C06	2.400	850	113	963	1.437
C07	3.820	1.100	114	1.214	2.606
C08	3.675	750	225	975	2.700
C09	2.780	550	234	784	1.996
C10	2.740	800	210	1.010	1.730

Nota. El resultado operativo se obtuvo después de compras y gastos del negocio, pero antes de retiros personales. El retiro total mensual es la suma del gasto del hogar y la alimentación durante la jornada. Cifras declaradas y calculadas en dólares.

Figura 2

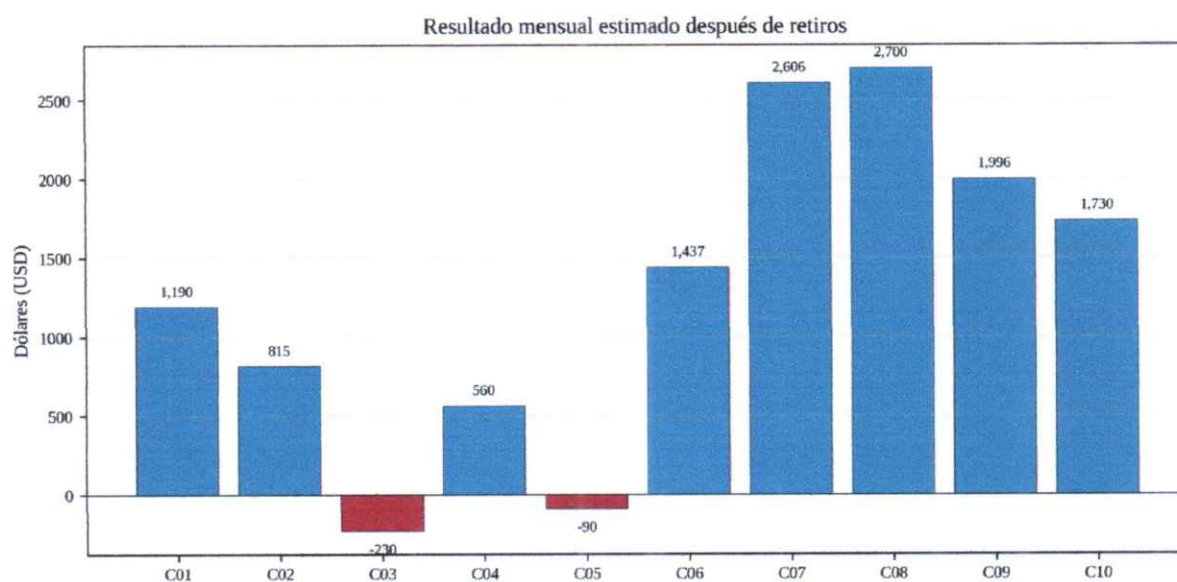
Resultado operativo normal y retiros personales y familiares



Nota. La figura utiliza el resultado operativo y los retiros mensuales informados o calculados para C01-C10.

Figura 3

Resultado mensual estimado después de retiros



Nota. El saldo corresponde al resultado del mes normal después de restar los retiros del hogar y el gasto de alimentación del día de trabajo.

Ocho negocios conservaron un saldo favorable después de los retiros. En C03 apareció un faltante de 230 dólares y en C05 uno de 90 dólares, porque el dinero llevado al

hogar y la alimentación de la jornada superaron lo generado por la operación en un mes normal. El cuestionario no mostró con qué recurso se cubrió esa diferencia; por ello, no se añadió ninguna entrada que los participantes no hubieran declarado.

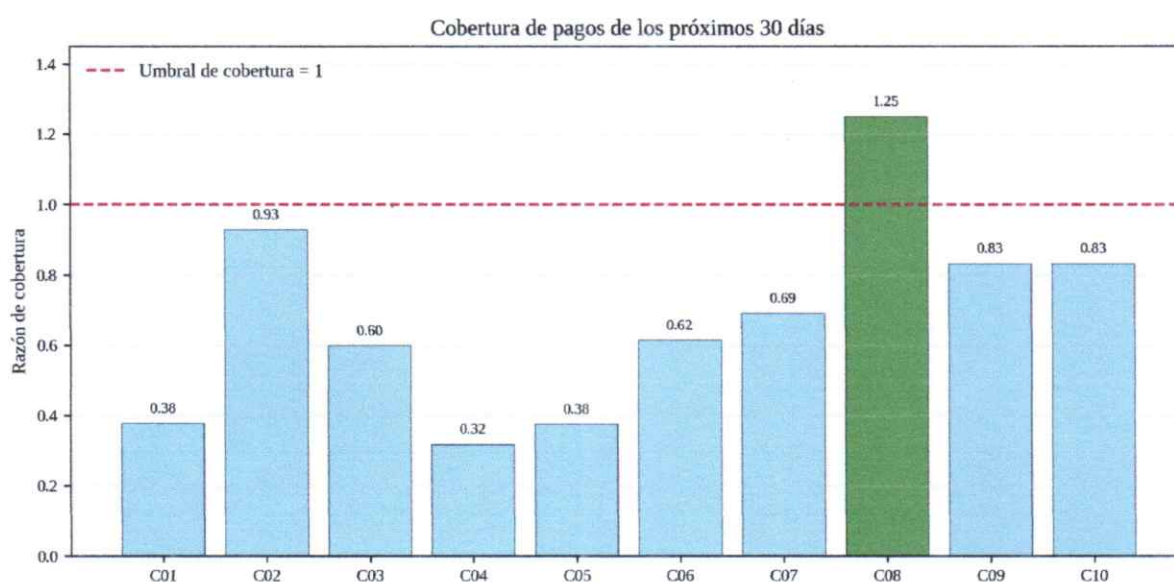
3.3. Condiciones de estabilidad financiera

3.3.1. Capacidad de pago de corto plazo

La cobertura de treinta días comparó el dinero disponible en caja y banco, más los cobros esperados durante los siguientes treinta días, con los pagos que vencían en el mismo periodo. El promedio de los diez casos fue 0,68, lo que indicó que, en conjunto, los recursos líquidos declarados cubrían alrededor de sesenta y ocho centavos por cada dólar de pagos próximos. Solo C08 alcanzó una cobertura igual o superior a uno, con 1,25. Los demás casos presentaron valores entre 0,32 y 0,93.

Figura 4

Cobertura de pagos de los próximos treinta días



Nota. La cobertura divide los recursos líquidos declarados entre los pagos que vencían durante los treinta días siguientes.

La baja cobertura inmediata coexistió con resultados operativos positivos. Esta diferencia mostró que generar excedente durante un mes no equivalía a disponer de todo ese dinero en el momento del vencimiento. Una parte podía estar invertida en inventario, utilizarse en retiros o depender de ventas futuras que todavía no se habían realizado o cobrado.

3.3.2. Equilibrio operativo y reconstrucción anual

Los diez casos presentaron un resultado operativo positivo en un mes normal y en la reconstrucción anual. Las ventas anuales estimadas reunieron 473.200 dólares y el resultado operativo anual alcanzó 249.445 dólares. Esta primera lectura mostró que, según los datos declarados, las ventas superaron las compras y los gastos de la operación.

La proyección del dinero retirado para el hogar y de la alimentación durante la jornada sumó 110.412 dólares en los doce meses. Después de esas salidas, el saldo anual estimado fue de 139.033 dólares. C03 y C05 quedaron con resultado negativo, mientras los otros ocho casos conservaron un saldo favorable. En conjunto, los retiros representaron el 44,3 % del resultado operativo anual estimado.

Tabla 5

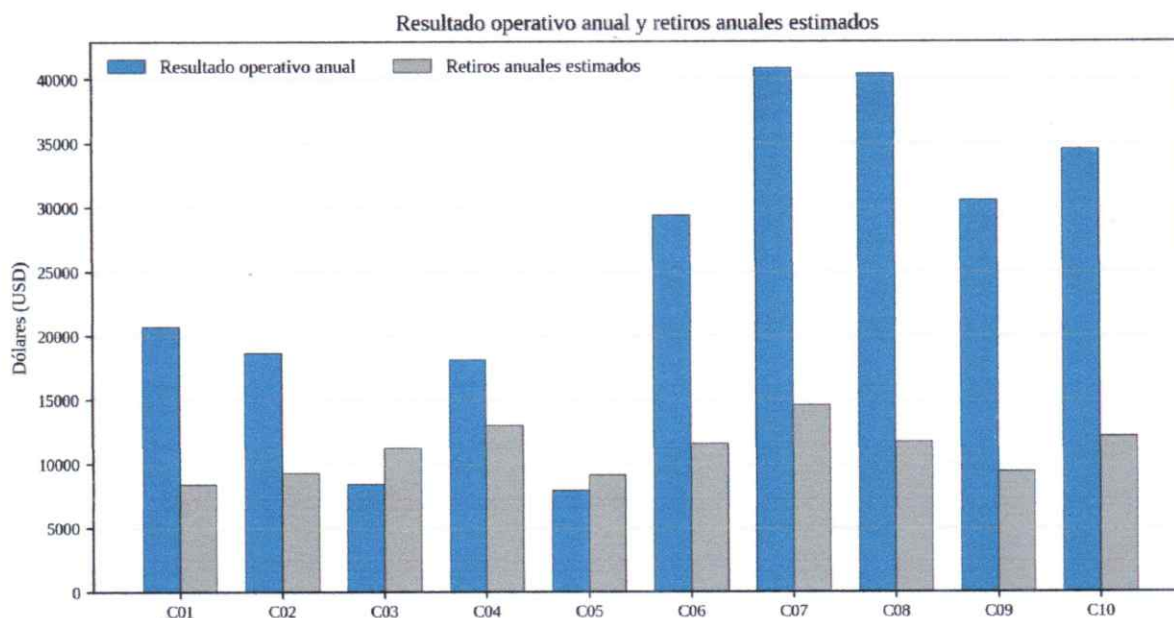
Reconstrucción financiera anual estimada por caso

Caso	Ventas anuales estimadas (USD)	Resultado operativo anual estimado (USD)	Retiros anuales estimados (USD)	Resultado retenido anual estimado (USD)
C01	40.250	20.685	8.400	12.285
C02	34.450	18.640	9.300	9.340
C03	16.200	8.425	11.220	-2.795
C04	36.700	18.125	13.020	5.105
C05	18.900	7.910	9.120	-1.210
C06	51.600	29.370	11.556	17.814
C07	71.300	40.830	14.568	26.262
C08	76.700	40.400	11.700	28.700
C09	66.800	30.550	9.408	21.142
C10	60.300	34.510	12.120	22.390

Nota. Estimación retrospectiva basada en los meses de actividad alta, normal y baja declarados. Los retiros anuales se proyectaron multiplicando por doce los valores mensuales informados. No corresponde a estados financieros auditados.

Figura 5

Resultado operativo anual, retiros y resultado retenido estimado



Nota. Los valores anuales se estimaron con la distribución de meses declarada y con los retiros mensuales informados.

3.3.3. Dependencia financiera y continuidad

Ocho comerciantes recibían prendas antes de pagarlas porque trabajaban con crédito de proveedores. Esto facilitaba abastecer el local, pero el compromiso seguía pendiente. Antes del vencimiento era necesario vender y apartar el valor correspondiente; de lo contrario, el pago debía salir de la caja o de otra fuente.

La continuidad se revisó con varias señales. Se observó si el negocio podía reponer, qué ocurría cuando bajaban las ventas y cómo atendía un gasto inesperado. C03, C04 y C05 reunieron más dificultades. C08 tuvo la mejor cobertura de corto plazo y C09 presentó el manejo más ordenado de los registros.

3.4. Relación exploratoria entre la liquidez operativa y la estabilidad financiera

Para examinar la relación descriptiva se asignó un puntaje de cero a cuatro a las prácticas de liquidez y otro a las condiciones de estabilidad. El primer puntaje consideró la existencia de registros, el conocimiento del efectivo, la separación del dinero y la reserva de obligaciones. El segundo integró la cobertura de treinta días, los retrasos, la reposición y la resistencia ante una reducción de ventas. Estos puntajes se utilizaron únicamente para ordenar y comparar los diez casos. Se asignó un punto por cada condición favorable

cumplida y cero cuando no se cumplía. Los valores de cero a uno se clasificaron como nivel menor, dos como nivel intermedio y de tres a cuatro como nivel mayor.

Tabla 6

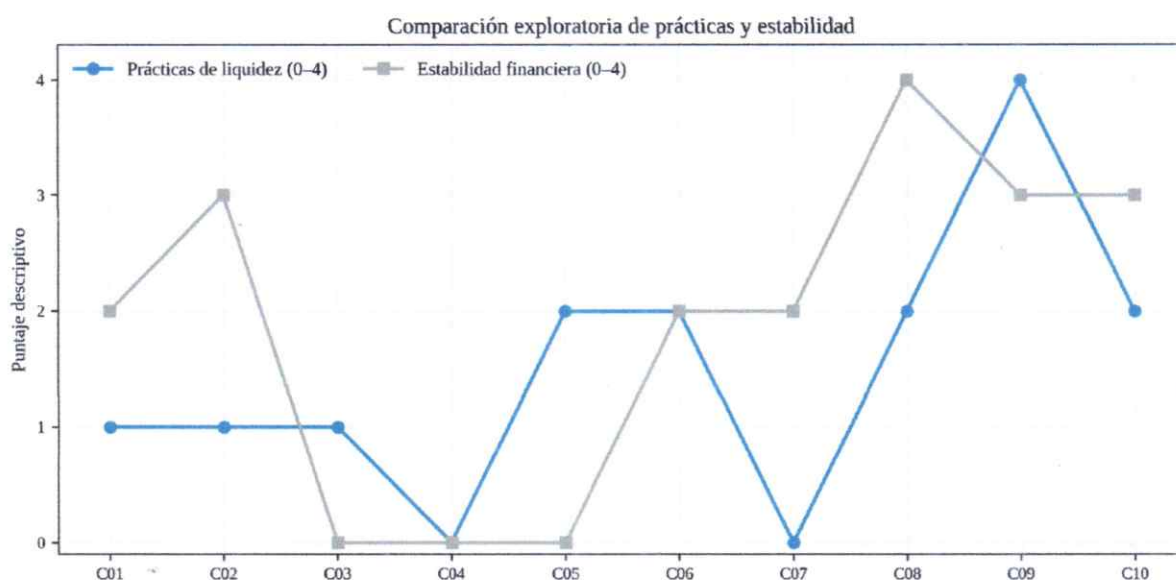
Comparación de prácticas de liquidez y estabilidad por caso

Caso	Prácticas (0-4)	Nivel de organización	Estabilidad (0-4)	Nivel de estabilidad
C01	1	Menor	2	Intermedia
C02	1	Menor	3	Mayor
C03	1	Menor	0	Menor
C04	0	Menor	0	Menor
C05	2	Intermedia	0	Menor
C06	2	Intermedia	2	Intermedia
C07	0	Menor	2	Intermedia
C08	2	Intermedia	4	Mayor
C09	4	Mayor	3	Mayor
C10	2	Intermedia	3	Mayor

Nota. Los puntajes se construyeron únicamente con indicadores del cuestionario para ordenar los diez casos. No constituyen una prueba estadística ni una escala aplicable a otros negocios.

Figura 6

Puntajes utilizados para comparar las prácticas de liquidez y las condiciones de estabilidad



Nota. La figura muestra la comparación descriptiva entre los diez casos y no representa una medición generalizable.

La comparación no siguió una línea perfecta. C03 y C04 combinaron menor organización y menor estabilidad, pero C02 mostró menor organización con estabilidad mayor. C09, por su parte, reunió organización alta y una condición favorable. Los contrastes mostraron que también intervinieron los retiros, el efectivo disponible, la composición del inventario y el uso del crédito.

Los datos permitieron hablar de una relación descriptiva, no de causalidad. Organizar los flujos ayudaba a conocer obligaciones y conservar recursos, aunque el resultado final dependía de varias condiciones que actuaban al mismo tiempo.

3.5. Síntesis del diagnóstico

Antes de considerar los retiros, los diez negocios mostraron un resultado operativo positivo. También se encontró que las ventas fiadas eran poco frecuentes y que los comerciantes reconocían, por experiencia, qué prendas salían con mayor rapidez. Sin embargo, ese conocimiento no siempre estaba acompañado por un registro completo.

Los problemas que más se repitieron fueron la falta de anotación de todos los movimientos, la dificultad para saber cuánto efectivo seguía disponible, la mezcla del dinero del hogar con el del local y el uso frecuente del crédito de proveedores. La cobertura de

pagos también fue baja; en C03 y C05, los retiros de un mes normal superaron lo generado por la operación.

El diagnóstico dejó una necesidad práctica: un registro diario que mostrara por separado el negocio y el hogar, avisara sobre vencimientos y permitiera revisar la información sin rehacer los cálculos. CajaClara se desarrolló para atender esa necesidad.

3.6. Discusión de los resultados

El hallazgo más relevante no estuvo en el volumen de ventas, sino en la diferencia entre el resultado operativo estimado y el dinero disponible para pagar. Los diez casos mostraron un resultado positivo en el mes normal estimado; aun así, nueve no alcanzaron una cobertura igual a uno para los compromisos de los treinta días siguientes. Parte de los recursos permanecía en inventario o dependía de operaciones futuras. Esta lectura conjunta de efectivo, existencias, cobros y obligaciones coincide con los planteamientos sobre capital de trabajo y planificación financiera (Chitta, Soni, & Prasad, 2023; Jiménez Sánchez, Rojas Restrepo, & Ospina Galvis, 2013).

La permanencia de las prendas ayudó a explicar esa diferencia. Varios comerciantes ubicaron los productos de menor salida entre uno y tres meses; C03 indicó de cuatro a seis. Mientras la prenda no se vendía, el dinero permanecía comprometido. Barcia Villamar y Bermeo Castro (Control de inventario y su impacto en la salud financiera de las empresas, 2024) destacan la importancia del control de existencias, y Cabrera y Guerra (Análisis del ciclo de conversión del efectivo en microempresas, 2023) relacionan los plazos de inventario, cobro y pago con la recuperación del efectivo.

La relación entre negocio y hogar presentó un problema distinto. Cinco participantes nunca separaban ambos recursos y, en los demás, la práctica cambiaba según lo disponible durante el día. El inconveniente no fue que el negocio aportara al hogar, sino que algunos retiros se realizaban antes de reservar pagos y no quedaban registrados. Esa falta de delimitación se relaciona con lo señalado por Correal Cuervo (Modelo de Gobierno Corporativo para Fortalecer la Toma de Decisiones y la Rentabilidad Financiera de Pymes Familiares, 2024, págs. VI-VIII).

El promedio de cobertura fue 0,68 y ocho comerciantes utilizaban crédito de proveedores. En consecuencia, una parte importante de la operación dependía de vender antes del vencimiento. Un resultado positivo podía coexistir con la necesidad de esperar nuevas ventas para cubrir una obligación cercana. Los trabajos de Flores Livia (Análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso:

Negocios Megapec E.I.R.L. - Piura, 2024, 2024) y Vasquez Nieto (La estabilidad financiera y su influencia en la rentabilidad de las pequeñas empresas del Perú, sector comercio: caso de la empresa Outlet Store Ayacucho S.A.C. - Ayacucho, 2023, 2023) permiten interpretar esta diferencia sin atribuirla a una sola causa.

Los antecedentes locales habían explicado las ventas, la competitividad y las condiciones de los comerciantes (Triviño Ortiz, 2024; Ortiz Macías, 2024). El presente estudio añadió el recorrido posterior del dinero. Una parte regresaba a la mercadería, otra cubría gastos y obligaciones y otra atendía necesidades del hogar. Esa distribución mostró por qué el movimiento comercial visible no siempre coincidía con la liquidez inmediata.

La comparación tampoco produjo una secuencia perfecta. C03 y C04 reunieron menor organización y menor estabilidad; C02, en cambio, tuvo poca organización y una condición de estabilidad mayor. C09 alcanzó el nivel más alto de organización y C08 la mejor cobertura de corto plazo. Estas excepciones justificaron mantener el análisis como descriptivo y sirvieron para convertir los problemas observados en funciones concretas de CajaClara, de acuerdo con la utilidad práctica de la información financiera indicada por Cedeño Macías (Gestión financiera y su impacto en la toma de decisiones de las pequeñas empresas hoteleras del cantón Manta, 2025).

CAPÍTULO 4. CAJACLARA: HERRAMIENTA DE CONTROL DE LIQUIDEZ PARA MICROCOMERCIANTES

4.1. Denominación y fundamento

CajaClara nació de problemas repetidos en los diez locales: anotaciones incompletas, retiros mezclados con los gastos del negocio y poca anticipación de los pagos. Antes de interpretar los resultados era necesario reunir la información en un solo archivo.

El archivo se preparó como una hoja de cálculo sin macros y compatible con Google Sheets. Las celdas destinadas al registro se distinguen de las que contienen fórmulas. El recorrido permite saber qué entró, en qué se utilizó y qué pago sigue pendiente. Patiño et al. (Transformación digital productiva: análisis de políticas, estrategias e instrumentos para impulsarla en América Latina, 2025, págs. 28, 33-36) señalan que la adopción de herramientas digitales en las mipymes requiere acompañamiento y explicaciones vinculadas con la actividad del usuario.

4.2. Objetivos para la aplicación de la herramienta

Al revisar los problemas encontrados se observó que el archivo necesitaba algo más que fórmulas. Para que el comerciante pudiera usarlo, era necesario acordar quién registraría los movimientos, explicar las alertas con ejemplos del local y acompañar el primer cierre del periodo.

Acciones para la implementación

- Acordar antes de iniciar quién registrará los movimientos, cuándo se revisará el archivo y quién dará seguimiento.
- Explicar CajaClara con ventas, compras, pagos y retiros parecidos a los observados en los locales, aclarando desde el inicio sus alcances y límites.
- Acompañar al comerciante durante el primer mes, desde la carga de los saldos de apertura hasta la lectura de alertas y el cierre del periodo.

Objetivo de la aplicación:

Reunir y ordenar los movimientos del negocio en un solo archivo para que el comerciante pueda revisar su liquidez de corto plazo.

Resultados específicos esperados

- Dejar registradas en una misma base las ventas, compras, cobros, pagos, deudas, ventas fiadas y retiros.
- Mostrar lo que corresponde al local y lo que se retira para necesidades personales o familiares.
- Presentar los valores que se consultan con mayor frecuencia como caja, banco, inventario, cobranzas pendientes, deudas y resultado del periodo.
- Alertar sobre fechas próximas, saldos y datos que conviene revisar antes de comprar o pagar.
- Acompañar los indicadores con explicaciones breves, sin sustituir la decisión del comerciante ni la evaluación profesional.

4.3. Usuarios, alcance y principios de uso

CajaClara se dirige a propietarios de pequeños comercios que requieren un control básico y no disponen de un sistema contable integrado. Puede utilizarse para registrar periodos mensuales, revisar la situación cotidiana y conservar un historial. No sustituye la contabilidad exigida por la normativa, los estados financieros preparados por un profesional ni las decisiones del propietario.

Tabla 7

Principios funcionales de CajaClara

Principio	Aplicación
Simplicidad	El usuario completa campos identificados y los cálculos permanecen separados del registro diario.
Separación	Los costos del local, la alimentación de la jornada y el dinero llevado al hogar se registran por separado.
Seguimiento	Cada movimiento conserva fecha, concepto, forma de pago y valor.
Prudencia	Las alertas orientan la revisión; no sustituyen la comprobación de saldos ni la decisión del usuario.
Adaptabilidad	Las categorías y las metas se ajustan a la forma de trabajo del local.

Nota. Los principios se definieron a partir de los problemas observados en los diez locales.

4.4. Componentes y módulos

Tabla 8

Módulos principales de CajaClara

Módulo	Función principal
INICIO	Orienta el orden de uso y dirige al usuario hacia las secciones principales.
Listas y precios	Configura productos, personas, activos, costos y precios utilizados por el archivo.
Apertura	Registra caja, banco, inventario, cuentas por cobrar, deudas y activos existentes al iniciar el periodo.
Compras fiadas	Registra compras a crédito una sola vez y calcula saldos, cuotas, pagos y vencimientos.
Registro	Concentra los movimientos diarios con fecha, concepto, cantidad, valor y forma de pago.
Tablero	Resume caja, banco, ventas, resultado, cuentas por cobrar, deudas, inventario, retiros y alertas.
Estado de resultados	Estima ventas, costo de inventario vendido, gastos, resultado operativo y resultado neto.
Situación financiera	Resume activos, obligaciones y patrimonio estimado al cierre del periodo.
Inventario, cobros y deudas	Consulta existencias, cuentas por cobrar, obligaciones pendientes y alertas asociadas.
Activos y metas	Controla activos del negocio y metas definidas para el periodo.
Interpretación asistida	Prepara un texto con indicadores ya calculados para facilitar una lectura orientativa.
Cierre, ayuda y revisión	Apoya el cierre del periodo, la continuidad de saldos, la consulta de instrucciones y la revisión de datos.

Nota. La tabla resume las pestañas y funciones incluidas en el archivo de CajaClara.

4.5. Secuencia de funcionamiento

El periodo comienza en Listas, Precios y Apertura, donde se cargan los datos básicos y los saldos de apertura. Después se anotan los movimientos diarios en Registro y las compras a crédito en Compras fiadas. Con cada anotación cambian el Tablero, el inventario, las cuentas pendientes y los reportes. Al cierre, la pestaña Fin reúne caja, banco, inventario, cobros, deudas y activos. Esos saldos pasan como valores al archivo del mes siguiente; las

compras fiadas que aún no se pagan permanecen abiertas y el archivo cerrado se guarda como historial.

Figura 7

Secuencia propuesta de uso de CajaClara

Secuencia de uso propuesta para CajaClara



Nota. La figura muestra el recorrido propuesto desde la apertura del periodo hasta su cierre.

4.6. Indicadores y lógica financiera

El tablero reúne los datos que el comerciante necesita revisar con mayor frecuencia: caja, banco, ventas, cuentas por cobrar, deudas, inventario, retiros y alertas. La lectura conjunta evita confundir una venta con dinero libre. Un resultado positivo puede coexistir con una deuda cercana, mercadería de baja rotación o retiros que reduzcan la disponibilidad.

Figura 8

Organización visual de los indicadores principales de CajaClara

CAJA CLARA — TABLERO GENERAL	
Caja —	Banco —
Ventas —	Resultado estimado del periodo —
Por cobrar —	Deudas —
Inventario —	Activos netos —
Retiros personales —	Alertas totales —

Indicadores automáticos conectados con registros, inventario, deudas y estados estimados.

Nota. La figura muestra la distribución de los indicadores en el tablero de la herramienta.

En el estado de resultados, los retiros personales se muestran por separado y no se clasifican como gasto operativo. De este modo, el usuario puede observar primero el resultado generado por el negocio y después cuánto dinero salió hacia necesidades personales o familiares. La situación financiera presenta los recursos, las obligaciones y el patrimonio estimado a partir de la información registrada.

4.7. Módulo de interpretación financiera asistida

La pestaña IA no altera los registros ni vuelve a realizar los cálculos. Reúne los saldos e indicadores ya obtenidos en un texto estructurado que el usuario puede copiar en una herramienta externa de inteligencia artificial cuando requiera una explicación orientativa sobre alertas, fortalezas o datos que conviene revisar.

La interpretación debe limitarse a la información registrada, reconocer los vacíos cuando existan y evitar afirmar causas que los datos no muestran. Si aparece una obligación tributaria, contable o financiera que excede el alcance de CajaClara, debe consultarse a un profesional. La interpretación asistida no aprueba créditos ni reemplaza la decisión del propietario.

4.8. Plan de implementación

Tabla 9

Plan básico de implementación de CajaClara

Etapa	Actividad	Frecuencia	Responsable
1. Preparación	Definir actividades, responsable de registro y fechas para el primer periodo.	Antes del primer registro	Propietario o persona designada.
2. Socialización	Explicar para qué sirve el archivo, qué información requiere y cuáles son sus límites.	Al presentar el archivo	Facilitador y comerciante.
3. Capacitación práctica	Practicar el registro, las alertas y el cierre con ejemplos semejantes a las operaciones del local.	Al inicio	Profesional financiero o contable.
4. Configuración inicial	Cargar listas, precios y saldos de apertura.	Al comenzar	Propietario con apoyo inicial.
5. Registro de movimientos	Anotar ventas, compras, gastos, cobros, pagos y retiros.	Cada día	Propietario o persona autorizada.
6. Revisión de alertas	Revisar caja, obligaciones, deudas e inventario.	Cada semana	Propietario.
7. Cierre del periodo	Comprobar los reportes y pasar los saldos al periodo siguiente.	Cada mes	Propietario, con apoyo profesional cuando sea necesario.
8. Toma de decisiones	Definir reposición, retiros, pagos y metas del mes siguiente.	Cada mes	Propietario.

Nota. Elaboración propia. La frecuencia puede adaptarse al volumen de operaciones del negocio.

4.9. Correspondencia entre diagnóstico y propuesta

Tabla 10

Necesidades detectadas y respuesta funcional de CajaClara

Necesidad del diagnóstico	Respuesta de la herramienta
Registros parciales o inexistentes	Registro guarda cada entrada y salida con fecha, categoría y forma de pago.
Efectivo disponible difícil de identificar	Tablero muestra el cambio de caja y banco después de cada movimiento.
Salidas del hogar sin separación clara	Los retiros del hogar quedan separados de los costos del local y de la alimentación.
Obligaciones próximas sin dinero apartado	Fiados y deudas conserva el saldo pendiente y la fecha que debe revisarse.

Necesidad del diagnóstico	Respuesta de la herramienta
Prendas sin control continuo	Inventario muestra entradas, salidas, costo y cantidad disponible.
Uso frecuente del crédito de proveedores	Compras fiadas separa la mercadería recibida del valor que aún se debe.
Información difícil de interpretar	Ayuda, Tablero e Interpretación asistida convierten los cálculos en avisos y explicaciones breves.

Nota. Cada respuesta funcional se relacionó con una necesidad encontrada durante el diagnóstico.

4.10. Prueba de funcionamiento y límites de uso

La revisión funcional se realizó con movimientos de prueba que incluyeron ventas al contado y a crédito, cobros, compras, gastos, pagos, retiros, ajustes y compras fiadas. Se verificó que cada operación afectara únicamente los módulos correspondientes y que las transferencias, ventas fiadas y pagos de compras a crédito no duplicaran caja, banco, inventario o deuda. El archivo mantuvo separadas las celdas de entrada y las fórmulas automáticas y no utilizó macros.

La prueba permitió verificar el funcionamiento lógico del archivo, pero no equivale a una validación de impacto sobre los negocios participantes. CajaClara refleja la información que se registra; una omisión, una categoría incorrecta o la alteración de una fórmula modifica los resultados. Por ello, su uso debe acompañarse con comprobantes, revisión de saldos e inventario y, cuando corresponda, asesoría profesional.

Tabla 11

Ejemplo funcional de registro en CajaClara

aso	Movimiento registrado	Efecto esperado en la herramienta
	Saldo de apertura	Establece los recursos y obligaciones con los que inicia el periodo.
	Venta al contado	Aumenta las ventas y caja o banco, según la forma de pago; reduce el inventario por la cantidad vendida.
	Compra de mercadería al contado	Disminuye caja o banco y aumenta las existencias.
	Compra fiada	Aumenta inventario y crea una obligación pendiente sin registrar de nuevo la compra en el movimiento diario.
	Pago de compra fiada	Reduce caja o banco y disminuye el saldo contractual asociado al identificador de la compra.
	Retiro para el hogar	Reduce la disponibilidad, pero se presenta separado de los gastos operativos.
	Revisión del tablero	Actualiza caja, banco, ventas, resultado, cuentas por cobrar, deudas, inventario, retiros y alertas.

Nota. El ejemplo muestra la secuencia lógica del archivo; los valores dependen de la información registrada por cada usuario.

Tabla 12

Principales cálculos y alertas de control

Elemento	Lógica de cálculo o control
Valor del movimiento	Cantidad $\times$ valor unitario.
Stock actual	Existencia inicial + compras + ajustes positivos – ventas – ajustes negativos.
Valor del inventario	Existencia final $\times$ costo promedio estimado por unidad.
Resultado operativo	Utilidad bruta – costos variables de venta – gastos operativos $\pm$ ajustes – depreciación.
Patrimonio estimado	Total de activos – total de pasivos.
Compras fiadas	Separa principal, costo financiero, pagos, saldo pendiente y próximo vencimiento.
Alertas	Advierte datos faltantes o incoherentes, stock negativo o bajo, obligaciones atrasadas y otros registros que requieren revisión.

Nota. Las fórmulas permanecen en celdas automáticas y las entradas del usuario se mantienen separadas. La interpretación asistida utiliza los resultados calculados y no sustituye el cálculo financiero.

CONCLUSIONES

- El diagnóstico evidenció como limitación recurrente la falta de sistematicidad y completitud de los registros. La existencia de apuntes aislados no garantizó conocer oportunamente cuánto efectivo permanecía disponible, qué valor estaba comprometido en inventario o qué obligaciones debían reservarse; por ello, la trazabilidad del movimiento resultó más relevante que la sola presencia de un cuaderno.
- La estabilidad de corto plazo no pudo inferirse únicamente a partir de un resultado operativo positivo. Los diez casos presentaron excedente operativo estimado antes de retiros, pero solo C08 declaró recursos líquidos suficientes para cubrir los pagos de los siguientes treinta días. Esto mostró que la capacidad de pago depende también del momento en que el efectivo está disponible, de las obligaciones próximas y de las salidas personales que reducen los recursos retenidos.
- La comparación entre las variables mostró una relación descriptiva, pero no determinista. Los casos con menor organización coincidieron en algunos puntos con condiciones de menor estabilidad, mientras que otros presentaron excepciones. En consecuencia, el registro y la separación de los flujos favorecen una lectura más clara para decidir, pero la estabilidad también está condicionada por la rotación del inventario, los retiros, el efectivo disponible y las formas de financiamiento; los resultados no demuestran causalidad ni se generalizan a toda la población referencial.
- Las necesidades encontradas sustentaron el diseño de CajaClara como herramienta de apoyo para integrar movimientos, inventario, cobros, deudas, compras fiadas y retiros en una misma estructura. Su aporte consiste en convertir registros cotidianos en saldos, reportes y alertas de corto plazo; su utilidad depende de la calidad y oportunidad de los datos ingresados y no reemplaza la contabilidad formal ni el criterio de un profesional.

RECOMENDACIONES

- Implementar CajaClara de manera gradual en los comercios que decidan adoptarla, definiendo desde el inicio quién registrará los movimientos y con qué frecuencia se revisarán los saldos. La primera configuración debe realizarse con información de apertura comprobable y con acompañamiento para diferenciar entradas del usuario y cálculos automáticos.
- Utilizar en la capacitación un ciclo completo de operaciones semejante al trabajo cotidiano del local: apertura, venta, compra, compra fiada, pago, retiro y cierre. Esta práctica permite comprobar cómo cada movimiento modifica caja, banco, inventario, obligaciones y reportes antes de usar la herramienta con información real.
- Registrar diariamente las operaciones ocurridas y conservar, como mínimo, fecha, concepto, monto, forma de pago y respaldo disponible. Los retiros para el hogar deben anotarse por separado de los gastos del negocio para evitar que se interpreten como recursos aún disponibles.
- Revisar semanalmente caja, banco, cuentas por cobrar, obligaciones próximas, compras fiadas e inventario de baja rotación. Antes de efectuar nuevas compras o retiros, conviene contrastar esos saldos con los vencimientos y las necesidades de reposición.
- Evaluar en investigaciones posteriores el uso de CajaClara durante varios periodos consecutivos y con una muestra mayor. Un seguimiento longitudinal permitiría comparar registros antes y después de la aplicación y valorar con mayor precisión cambios en la anticipación de pagos, la separación de recursos y la gestión de liquidez. Las situaciones tributarias, contables o financieras que excedan el alcance de la herramienta deben remitirse a un profesional.

Bibliografía

- Afiliación obligatoria.* (2026). Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/es/web/guest/afiliacion-obligatoria>
- Arias Gonzáles, J., & Covinos Gallardo, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Enfoques Consulting EIRL. Obtenido de https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w26022w/Arias_S2.pdf
- Barcia Villamar, F., & Bermeo Castro, G. (2024). Control de inventario y su impacto en la salud financiera de las empresas. *Ciencia y Desarrollo*, 27(3), 135-145. Obtenido de <https://doi.org/10.21503/cyd.v27i3.2678>
- Cabrera, C., & Guerra, C. (2023). *Análisis del ciclo de conversión del efectivo en microempresas*. Universidad Tecnológica Latinoamericana en Línea. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/380459003_Analisis_del_Ciclo_de_Conversion_del_Efectivo
- Cedeño Macías, F. (2025). *Gestión financiera y su impacto en la toma de decisiones de las pequeñas empresas hoteleras del cantón Manta*. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Obtenido de <https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/8484>
- Chitta, S., Soni, H., & Prasad, K. (2023). Optimal working capital management: Balancing liquidity and profitability in financial management. *REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 11(22), 51-67. Obtenido de <https://doi.org/10.5377/reice.v11i22.17342>
- Código de Comercio.* (2019). Obtenido de <https://www.asambleanacional.gob.ec/es/leyes-aprobadas?fecha=&leyes-aprobadas=All&title=C%C3%B3digo+de+comercio>
- Código Legal Municipal.* (2026). Obtenido de <https://manta.gob.ec/codigo-legal-municipal/>
- Correal Cuervo, C. (2024). *Modelo de Gobierno Corporativo para Fortalecer la Toma de Decisiones y la Rentabilidad Financiera de Pymes Familiares*. Universidad EAN. Obtenido de <https://repository.universidadean.edu.co/server/api/core/bitstreams/61da4ee4-4508-463e-9e63-ff0a878465dc/content>
- Erazo Bueno, J. (2021). *Optimización y control de los gastos administrativos por medio de la implementación de directrices, metas y presupuestación base cero de una empresa en la ciudad de Manta*. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/53464>

- Flores Livia, L. (2024). *Análisis de la liquidez y su efecto en la gestión de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Negocios Megapec E.I.R.L. - Piura*, 2024. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/38763>
- IAS 7 *Statement of Cash Flows*. (2024). Obtenido de <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-7-statement-of-cash-flows/>
- (2024). *Informal Sector Business Survey: Global questionnaire*. Enterprise Surveys. Obtenido de https://www.enterprisesurveys.org/content/dam/enterprisesurveys/documents/Informal%20Sector%20Business%20Survey_GLOBAL.pdf
- Jiménez Sánchez, J., Rojas Restrepo, F., & Ospina Galvis, H. (2013). La planeación financiera: un modelo de gestión en las mipymes. *FACE: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 13(1), 137-150. Obtenido de <https://doi.org/10.24054/face.v13i1.1845>
- (2022). *Ley Orgánica de Defensa del Consumidor*. Obtenido de https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2025/03/LEY-ORGANICA-DE-DEFENSA-DEL-CONSUMIDOR_2022_02_11.pdf
- Morán Lozano, N., Zavala Baque, D., Intriago Terán, A., Ávila Parrales, R., Guerrero Alcívar, H., Tuárez Bravo, H., . . . Pilay Robles, N. (2025). *Metodología de la investigación científica: Diseño de investigaciones cuantitativas*. Editorial Alema. Obtenido de <https://editorialalema.org/libros/index.php/alema/article/view/45/45>
- Ortiz Macías, D. (2024). *Evaluación de la satisfacción de los comerciantes reubicados en los módulos de la zona comercial Nuevo Tarqui de Manta*. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Obtenido de <https://repositorio.ulead.edu.ec/handle/123456789/6603>
- Patiño, A., Cabello, S., Ros, D., & Urtasun, M. (2025). *Transformación digital productiva: análisis de políticas, estrategias e instrumentos para impulsarla en América Latina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/85f09c62-aada-41e0-ab69-4d5e5a6aee19>
- Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE)*. (2026). Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/rimpe>
- Triviño Ortiz, N. (2024). *Estrategias de ventas y su influencia en la competitividad de los comerciantes de prendas de vestir del nuevo Tarqui – Manta 2023*. Universidad

Laica Eloy Alfaro de Manabí. Obtenido de
<https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/5761>

Vasquez Nieto, J. (2023). *La estabilidad financiera y su influencia en la rentabilidad de las pequeñas empresas del Perú, sector comercio: caso de la empresa Outlet Store Ayacucho S.A.C. - Ayacucho, 2023*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/34402>

Vizcaíno Zúñiga, P., Cedeño Cedeño, R., & Maldonado Palacios, I. (2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 9723-9762. Obtenido de https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7658

Voy a emprender mi negocio. (2026). Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/voy-a-emprender-mi-negocio>

ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de recolección de datos

El siguiente formato corresponde al cuestionario mixto aplicado a los comerciantes del estudio. Se presenta sin respuestas para conservar la confidencialidad de los participantes y permitir la consulta del instrumento utilizado.

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO
CARRERA DE FINANZAS

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Gestión integral de la liquidez operativa y su relación con la estabilidad financiera en microcomerciantes textiles de la Zona Comercial Nuevo Tarqui del cantón Manta

Código del participante		Fecha de aplicación	Día, mes y año
Periodo de referencia	Desde: mes y año; hasta: mes y año	Duración de la visita	Minutos

Consentimiento informado

Antes de iniciar se explicó que la participación era voluntaria, cada persona podía detener la entrevista o dejar una pregunta sin responder, y los resultados se identificarían mediante códigos, sin unir los montos o las deudas con el nombre del comerciante o del negocio.

Se consultaba, ¿Desea participar? Sí / No. Cuando existía un registro disponible, ¿autoriza revisar? Sí / No.

Objetivo del cuestionario

Propósito del cuestionario: Conocer cómo se registra y maneja el dinero del negocio, qué ocurre con la mercadería, cuándo se cobra o se paga y cómo continúa trabajando el local. Marque la opción que corresponda. En las preguntas monetarias puede escribir un valor, indicar un rango aproximado o seleccionar «No sabe».

A. Información general del negocio

Número	Pregunta	Respuesta
1	Tiempo de funcionamiento del negocio.	
2	Número de personas que trabajan habitualmente, incluido el propietario.	
3	Líneas de productos que vende principalmente.	

Número	Pregunta	Respuesta
4	Forma principal de venta.	
5	Formas de cobro que utiliza.	

B. Registro y manejo de la liquidez del negocio

Número	Pregunta	Respuesta
1	¿Qué movimientos del negocio anota o registra?	
2	¿Con qué frecuencia registra las ventas y los gastos?	
3	¿Dónde guarda principalmente esa información?	
4	Al terminar el día, ¿puede decir con facilidad cuánto dinero del negocio queda disponible, sin contar la mercadería?	

Gestión de inventarios

Número	Pregunta	Respuesta
5	¿Dónde compra normalmente la mercadería y cada cuánto realiza compras?	
6	¿Qué producto o línea se vende con mayor rapidez?	
7	¿Qué producto tarda más en venderse y cuánto tiempo permanece normalmente?	
8	Pensando en toda la mercadería disponible hoy, ¿cuál es su valor aproximado de compra en dólares?	

Gestión de cobros y pagos

Número	Pregunta	Respuesta
9	¿Realiza ventas fiadas o a crédito a sus clientes? Indique la parte aproximada de las ventas.	
10	Cuando vende fiado, ¿en cuánto tiempo recibe normalmente el pago?	
11	¿Compra mercadería a crédito con proveedores? Indique el saldo aproximado en dólares.	
12	¿Cuándo vence el pago más próximo a un proveedor?	

Separación y planificación del dinero

Número	Pregunta	Respuesta
13	¿Mantiene separado el dinero del negocio del dinero del hogar?	
14	¿Con qué frecuencia retira dinero de la caja para gastos personales o familiares? Indique el uso principal y la alimentación mensual durante la jornada.	
14a	¿Cuánto retira al mes del negocio para cubrir gastos del hogar? No incluya lo que gasta en alimentación mientras trabaja. Indique el monto en dólares.	

Número	Pregunta	Respuesta
15	Antes de usar el dinero de las ventas, ¿separa lo necesario para proveedores, arriendo, servicios o cuotas?	

16. Calendario de actividad de los últimos doce meses completos

Anote los doce meses completos anteriores a la fecha de aplicación y marque una sola opción en cada fila. La suma final debe ser igual a 12.

Número	Mes y año	Actividad alta	Actividad normal	Actividad baja	Sin operación
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

C. Estabilidad financiera: capacidad de pago

Número	Pregunta	Respuesta
17	¿Cuánto dinero tiene hoy en caja y banco? Indique el valor en dólares.	
18	¿Cuánto espera cobrar durante los próximos treinta días? Indique el valor en dólares.	
19	¿Cuánto debe pagar durante los próximos treinta días? Indique el valor en dólares.	
20	En los últimos doce meses, ¿cuántas veces se retrasó en pagos del negocio?	

Equilibrio operativo

Número	Pregunta	Respuesta
21	Indique las ventas, compras y gastos del último mes completo.	
22	Indique las ventas, compras y gastos de un mes normal.	
23	Indique los valores de un mes de actividad alta y uno de actividad baja.	

Número	Pregunta	Respuesta
24	Después de comprar mercadería y pagar los gastos del negocio, ¿cuánto considera que queda en un mes normal? Indique el valor en dólares.	

Dependencia financiera

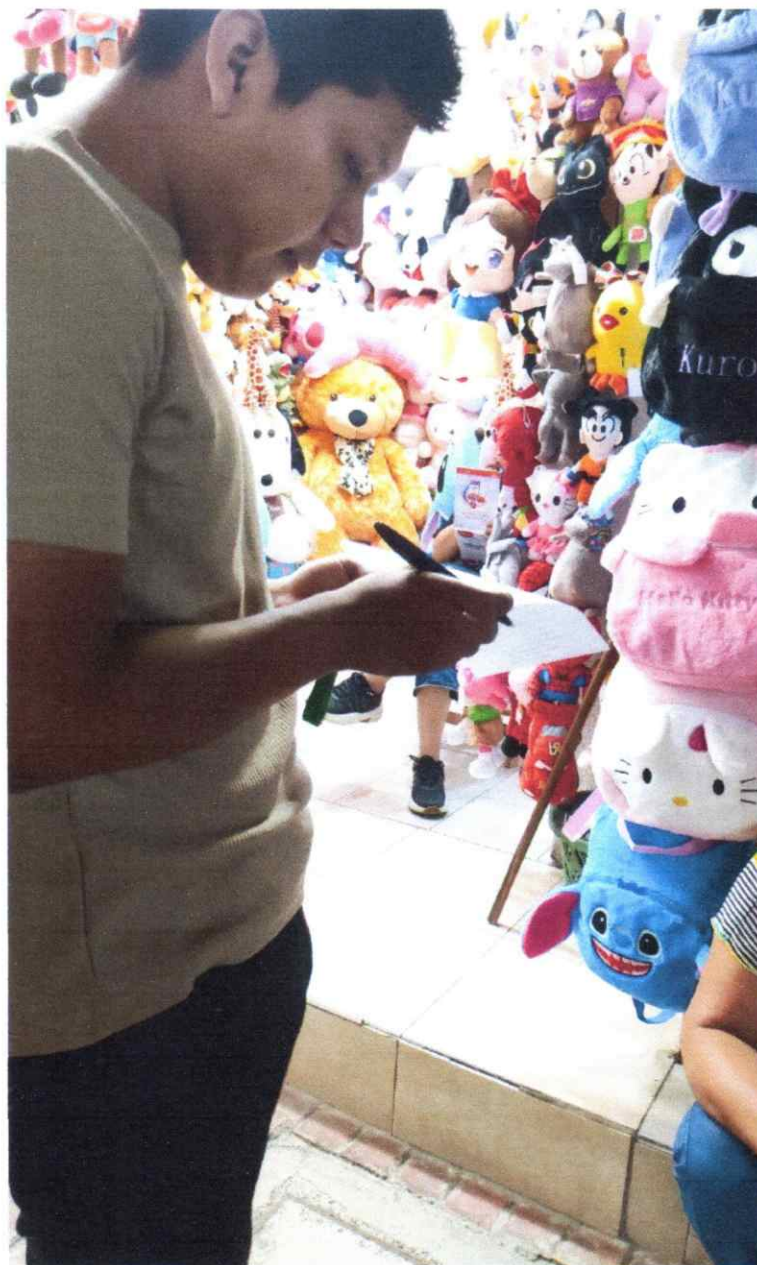
Número	Pregunta	Respuesta
25	¿Qué fuentes de financiamiento utiliza actualmente?	
26	Indique el saldo, la cuota y el plazo de las obligaciones existentes.	
27	¿Para qué utilizó principalmente el financiamiento?	

Continuidad del negocio

Número	Pregunta	Respuesta
28	Cuando vende mercadería, ¿con qué frecuencia puede reponerla?	
29	Si las ventas disminuyeran, ¿cuánto tiempo podría continuar sin solicitar nueva deuda?	
30	¿Cómo afronta normalmente un gasto imprevisto del negocio?	

Anexo 2. Observación directa y evidencias fotográficas

La observación directa complementó el cuestionario mediante aspectos visibles que podían verificarse durante la visita sin asignar valores financieros por cuenta del investigador. La matriz siguiente hace explícitos los criterios utilizados para organizar esas observaciones; las fotografías posteriores documentan el proceso de levantamiento sin vincular datos financieros con nombres de participantes o negocios.



Matriz de criterios para la observación directa

Aspecto observado		Registro de la observación
visible hogar mercadería cobrar crédito	Soporte visible de registro	Cuaderno / hoja electrónica / comprobantes / ninguno visible / no determinable.
	Frecuencia o actualización	Diaria / semanal / eventual / no determinable a partir de la visita.
	Separación entre negocio y	Cuenta o caja diferenciada / retiros anotados / no visible / no determinable.
	Organización de la	Por producto, talla o modelo / organización parcial / no determinable.
	Medios de cobro	Efectivo / transferencia o banco / otros medios observados o declarados.
	Ventas fiadas o valores por	Evidencia disponible / sin evidencia visible / no determinable.
	Obligaciones o compras a	Evidencia disponible / sin evidencia visible / no determinable.

Observaciones de campo	Hechos relevantes para contrastar la respuesta del cuestionario, sin completar montos no informados.
------------------------	--

Nota. La matriz hace explícitos los criterios utilizados durante la observación directa y se presenta como apoyo para la trazabilidad metodológica. No sustituye las respuestas del participante ni genera montos independientes.

Evidencia 1. Aplicación del cuestionario en un establecimiento de la Zona Comercial Nuevo Tarqui.



Evidencia 2. Aplicación del cuestionario en un establecimiento de la Zona Comercial Nuevo Tarqui.



Evidencia 3. Aplicación del cuestionario en un establecimiento de la Zona Comercial Nuevo Tarqui.

Anexo 3. Estructura funcional y guía básica de CajaClara

La siguiente figura resume el recorrido propuesto para configurar, registrar, revisar y cerrar la información de cada periodo.

Secuencia de uso propuesta para CajaClara



Nota. Elaboración propia. El archivo funcional de CajaClara se presenta como producto digital complementario del proyecto.

CAJA CLARA — TABLERO GENERAL

Caja —	Banco —
Ventas —	Resultado estimado del periodo —
Por cobrar —	Deudas —
Inventario —	Activos netos —
Retiros personales —	Alertas totales —

Indicadores automáticos conectados con registros, inventario, deudas y estados estimados.

Nota. Elaboración propia. Representación de la organización visual de indicadores y alertas.

Guía básica de uso

1. Configuración inicial. Completar INICIO, LISTAS, PRECIOS y APERTURA con los datos básicos y los saldos existentes al comenzar el periodo.

2. Compras a crédito. Registrar cada compra nueva una sola vez en COMPRAS_FIADAS. Los pagos posteriores se anotan en REGISTRO utilizando el identificador de la compra, para no duplicar inventario ni deuda.

3. Registro diario. Anotar ventas, compras al contado, gastos, cobros, pagos, préstamos, retiros y ajustes en REGISTRO, utilizando la categoría y forma de pago correspondientes.

4. Revisión. Consultar TABLERO, ESTADO_RESULTADOS y SITUACION_FINANCIERA para revisar disponibilidad, resultado, obligaciones, patrimonio estimado y alertas. Las hojas automáticas no deben modificarse manualmente.

5. Interpretación. Utilizar la pestaña IA únicamente para preparar un texto orientativo con indicadores ya calculados. La interpretación no modifica fórmulas, no decide por el comerciante y debe reconocer datos faltantes.

6. Cierre. Revisar los saldos del periodo en FIN y trasladar únicamente los saldos finales necesarios a una copia limpia para el periodo siguiente, conservando las obligaciones que permanezcan pendientes.

Controles que conviene revisar

Las alertas de CajaClara están diseñadas para llamar la atención sobre datos que requieren verificación, por ejemplo: registros incompletos o incoherentes, identificadores duplicados, stock negativo o por debajo del mínimo, obligaciones vencidas y pagos que superan el saldo contractual. Una alerta no confirma por sí sola un problema financiero; indica qué dato debe revisarse antes de tomar una decisión.

Archivo digital complementario

El producto digital complementario conserva las hojas operativas y automáticas descritas en el Capítulo 4. Para la sustentación y demostración se utiliza una versión simplificada de CajaClara que mantiene visibles las pestañas necesarias para el usuario y oculta hojas técnicas de cálculo que no requieren edición directa.

QR DE CAJA CLARA

