

Estrategias financieras para maximizar la rentabilidad en concesionarios de vehículos.

Financial strategies to maximize profitability in vehicle dealerships.

Torres-Jarro Edith Margarita

Instituto Superior Universitario Japón

emtorresj@itsjapon.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0009-9622-4191>

Santo Domingo – Ecuador

Formato de citación APA

Torres, E. (2025). Estrategias financieras para maximizar la rentabilidad en concesionarios de vehículos. Revista REG, Vol. 4 (Nº. 1). 52 –59.

ENCUENTROS MULTIDISCIPLINARIOS

Vol. 4 (Nº. 1). Enero- marzo 2025.

ISSN: 3073-1259

Fecha de recepción: 05-02-2025

Fecha de aceptación :18-03-2025

Fecha de publicación:31-03-2025

RESUMEN

Este artículo analiza las estrategias financieras clave para maximizar la rentabilidad en concesionarios de vehículos, enfocándose en la optimización de costos, manejo de flujo de efectivo y diversificación de fuentes de financiamiento. Se observa que la digitalización de la gestión de inventarios y el uso de software financiero avanzado permiten un mayor control de los recursos, mejorando la eficiencia operativa. Además, se destaca que los concesionarios que diversifican sus fuentes de financiamiento, utilizando créditos preferenciales y alianzas estratégicas, logran reducir costos financieros y mejorar su rentabilidad. El flujo de efectivo es un aspecto crucial, ya que una gestión adecuada de pagos y cobros permite evitar la dependencia de financiamiento externo costoso. También se resalta la importancia de adoptar tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial y el Big Data, que ofrecen nuevas oportunidades para la optimización financiera. Sin embargo, se identifica una brecha en la investigación, especialmente en mercados emergentes, donde la implementación de estas estrategias podría enfrentar desafíos adicionales. Se concluye que una gestión financiera integral, que incluya desde la optimización de inventarios hasta la planificación fiscal, es esencial para la sostenibilidad y el éxito de los concesionarios. Además, se sugieren futuras investigaciones sobre el impacto de la tecnología en el sector y sobre la aplicación de fuentes de financiamiento alternativas, como el crowdfunding, para explorar nuevas oportunidades en la sostenibilidad financiera de los concesionarios.

PALABRAS CLAVE: rentabilidad, digitalización, inteligencia artificial, Tecnología, Innovación

ABSTRACT

This article analyzes the key financial strategies to maximize profitability in vehicle dealerships, focusing on cost optimization, cash flow management, and diversification of funding sources. It is observed that the digitalization of inventory management and the use of advanced financial software allow for greater control of resources, improving operational efficiency. Additionally, it is highlighted that dealerships that diversify their funding sources, using preferential loans and strategic alliances, reduce financial costs and improve profitability. Cash flow is a crucial aspect, as proper management of payments and collections helps avoid dependence on expensive external financing. The importance of adopting emerging technologies, such as artificial intelligence and Big Data, is also emphasized, as they offer new opportunities for financial optimization. However, a research gap is identified, particularly in emerging markets, where the implementation of these strategies may face additional challenges. It is concluded that comprehensive financial management, ranging from inventory optimization to tax planning, is essential for the sustainability and success of dealerships. Future research is also suggested on the impact of technology in the sector and the application of alternative financing sources, such as crowdfunding, to explore new opportunities in the financial sustainability of dealerships.

Keywords: profitability, digitalization, artificial intelligence, technology, innovation.

INTRODUCCIÓN

La gestión financiera en concesionarios de vehículos se ha convertido en un aspecto crucial para garantizar la rentabilidad y la sostenibilidad de las empresas en un mercado competitivo y volátil. Las estrategias financieras efectivas no solo impactan en la toma de decisiones, sino que también influyen en la eficiencia operativa y en el manejo de recursos dentro de las organizaciones. A medida que la industria automotriz se enfrenta a nuevos retos derivados de la globalización, la digitalización y cambios en las preferencias del consumidor, la importancia de maximizar la rentabilidad se hace aún más evidente (González & Pérez, 2021). El panorama actual en el sector automotriz muestra un escenario de incertidumbre económica, donde las empresas deben adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado. A pesar de los avances en la optimización de recursos y en la aplicación de nuevas tecnologías, persisten importantes brechas en la implementación de estrategias financieras efectivas dentro de los concesionarios. Según García et al. (2023), muchas organizaciones aún no logran optimizar su flujo de efectivo, lo que afecta directamente su rentabilidad. Además, la falta de estudios específicos sobre cómo las decisiones financieras impactan en la rentabilidad de estas empresas limita el avance del conocimiento en esta área.

El objetivo de este artículo es analizar las estrategias financieras que pueden ayudar a maximizar la rentabilidad de los concesionarios de vehículos. Se pretende identificar las tendencias actuales, evaluar los avances en la gestión financiera y sintetizar las perspectivas teóricas más relevantes sobre la optimización de recursos en este tipo de empresas. A través de este enfoque, se busca proporcionar una guía útil para mejorar la toma de decisiones y lograr una mayor eficiencia financiera (Martínez & Rodríguez, 2020). Para alcanzar este objetivo, el artículo se centrará en los siguientes aspectos: análisis de costos, manejo de flujo de efectivo, financiación y optimización de inventarios en concesionarios de vehículos. No se abordarán en esta revisión temas relacionados con el marketing o la gestión de ventas, ya que el enfoque estará exclusivamente en las estrategias financieras. De esta manera, se delimitará el alcance de la investigación para ofrecer un análisis profundo y detallado sobre las mejores prácticas financieras en este sector (Sánchez & Morales, 2022).

MÉTODOS Y MATERIALES

La búsqueda de información para este estudio sobre "Estrategias financieras para maximizar la rentabilidad en concesionarios de vehículos" se realizó en bases de datos académicas de acceso abierto y reconocido, tales como Scopus, Scielo, y Google Scholar. Se emplearon palabras clave precisas como "estrategias financieras concesionarios vehículos", "gestión financiera automotriz", "rentabilidad concesionarios", "optimización de costos en concesionarios" y "gestión de flujo de

efectivo". Para refinar los resultados, se aplicaron filtros de tiempo (publicaciones de 2020 a 2024) y de idioma (español e inglés), priorizando artículos que presentaran investigaciones tanto teóricas como empíricas. Además, se seleccionaron estudios relevantes que abordaran la rentabilidad en el sector automotriz y la optimización de recursos financieros dentro de los concesionarios de vehículos (Martínez & Rodríguez, 2020).

En cuanto a los criterios de inclusión, se consideraron artículos de tipo cuantitativo y cualitativo que abordaran específicamente las estrategias financieras y su impacto en la rentabilidad de concesionarios de vehículos, excluyendo aquellos que no estuvieran directamente relacionados con el tema o que no ofrecieran datos recientes sobre la gestión financiera. Los artículos seleccionados fueron agrupados según categorías temáticas tales como gestión de flujo de efectivo, optimización de costos, estrategias de financiamiento y análisis de rentabilidad. Esta organización permitió analizar y sintetizar los textos seleccionados, identificando tendencias actuales, enfoques teóricos y prácticas eficaces que contribuyen a maximizar la rentabilidad de los concesionarios (González & Pérez, 2021).

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los hallazgos clave en la revisión sobre las estrategias financieras para maximizar la rentabilidad en concesionarios de vehículos se agrupan en varias áreas temáticas clave: optimización de costos, manejo de flujo de efectivo, y estrategias de financiamiento. En cuanto a la optimización de costos, se identificó que muchos concesionarios implementan prácticas de reducción de costos variables a través de la digitalización y el análisis de datos de ventas, lo que les permite ajustar la oferta de vehículos y servicios de manera más precisa (García et al., 2023). Además, la eficiencia en la gestión de inventarios juega un papel esencial en la reducción de costos innecesarios y en la mejora del flujo de efectivo. En relación al manejo de flujo de efectivo, los estudios revisados sugieren que los concesionarios de vehículos que utilizan software de gestión financiera avanzado logran una mayor transparencia y control sobre sus recursos (Martínez & Rodríguez, 2020). Estos sistemas permiten automatizar pagos, gestionar cobros de manera más eficiente y prever necesidades de financiamiento a corto y largo plazo. El flujo de efectivo es considerado un factor determinante

para la rentabilidad, ya que permite a los concesionarios cumplir con sus obligaciones sin recurrir a fuentes externas de financiamiento con altos intereses.

Por otro lado, las estrategias de financiamiento son esenciales para el crecimiento sostenido de los concesionarios. Los estudios de Pérez y López (2021) muestran que la diversificación de fuentes de financiamiento, incluyendo créditos preferenciales y alianzas estratégicas con fabricantes, es una de las estrategias más efectivas para reducir los costos financieros y aumentar la rentabilidad. Además,

la implementación de modelos de financiamiento flexible para los clientes ha permitido a los concesionarios aumentar las ventas, ofreciendo planes de pago más accesibles y adaptados a las necesidades del consumidor. Una comparación crítica de los estudios revela tanto similitudes como diferencias en las metodologías empleadas. Mientras que algunos investigadores, como González y Pérez (2021), se enfocan en estudios de caso de concesionarios específicos, otros, como Martínez y Rodríguez (2020), emplean análisis cuantitativos basados en encuestas a concesionarios de diversas regiones. En general, la mayoría de los estudios coincide en que una buena gestión financiera es clave para la rentabilidad, pero difieren en las estrategias específicas aplicadas y la tecnología utilizada para optimizar la toma de decisiones financieras.

Además, se observó que la mayoría de los estudios analizados no abordan completamente las implicaciones de la digitalización en la gestión financiera dentro de concesionarios de vehículos. A pesar de que algunos autores, como Sánchez y Morales (2022), mencionan la importancia de la tecnología, se considera que hay un vacío significativo en la literatura sobre el impacto de la inteligencia artificial y el Big Data en la rentabilidad de los concesionarios. Esta falta de profundización podría ser un área prometedora para futuras investigaciones. En cuanto a las contribuciones al conocimiento, los estudios revisados subrayan la importancia de una estrategia financiera integral que abarque desde la optimización de inventarios hasta la planificación fiscal. Estas prácticas contribuyen significativamente a la mejora de la rentabilidad. Sin embargo, uno de los principales desafíos identificados es la falta de consenso sobre la mejor combinación de estrategias, ya que cada concesionario presenta condiciones particulares que requieren enfoques diferenciados (González & Pérez, 2021).

Por otro lado, la literatura también señala que muchos concesionarios aún dependen de fuentes de financiamiento tradicionales, como los préstamos bancarios, y no aprovechan plenamente las opciones de financiamiento alternativas como el crowdfunding o las asociaciones público-privadas. Esto representa una limitación en la flexibilidad financiera que podría ser abordada mediante la diversificación de fuentes de capital, como proponen Pérez y López (2021). En este sentido, las investigaciones futuras deben explorar las barreras para la adopción de estas alternativas.

Finalmente, es fundamental destacar la necesidad de más investigaciones centradas en los concesionarios de vehículos de mercados emergentes. Aunque los estudios realizados en mercados desarrollados ofrecen importantes hallazgos, la aplicación de las estrategias financieras en contextos económicos menos estables podría revelar dinámicas adicionales que aún no han sido suficientemente exploradas. Esto sugiere que la perspectiva crítica debe ir más allá de los mercados tradicionales, ofreciendo insights aplicables a diferentes contextos geográficos y económicos.

CONCLUSIONES

En resumen, este artículo ha abordado las estrategias financieras clave para maximizar la rentabilidad en concesionarios de vehículos, destacando la importancia de una gestión eficiente de costos, el control del flujo de efectivo y la diversificación de fuentes de financiamiento. Los estudios revisados muestran que los concesionarios que implementan prácticas de optimización de inventarios, herramientas de gestión financiera avanzada y modelos de financiamiento flexible logran mejorar significativamente su rentabilidad. Además, se destacó la necesidad de incorporar tecnologías emergentes como la digitalización y la inteligencia artificial en la gestión financiera. Esta revisión contribuye al avance del conocimiento en el campo de la gestión financiera en concesionarios de vehículos al sintetizar y analizar estudios recientes. Proporciona una comprensión más clara de las prácticas que los concesionarios pueden adoptar para mejorar su rentabilidad, así como las tendencias actuales que están marcando la evolución del sector. La integración de la tecnología en la gestión financiera y la diversificación de las fuentes de financiamiento son aspectos clave que emergen de esta revisión, y son áreas fundamentales para el futuro desarrollo de estrategias financieras en este ámbito.

Desde una perspectiva práctica, los hallazgos presentados ofrecen a los concesionarios de vehículos una guía valiosa sobre cómo optimizar sus recursos financieros. Las estrategias de reducción de costos y la mejora del flujo de efectivo pueden tener un impacto inmediato en la rentabilidad de estas empresas, mientras que la diversificación de fuentes de financiamiento permite reducir la dependencia de los préstamos tradicionales y abrir nuevas oportunidades de inversión. A nivel teórico, la revisión contribuye al desarrollo del conocimiento sobre la relación entre la gestión financiera y la rentabilidad en el sector automotriz, proporcionando una base sólida para futuras investigaciones.

En cuanto a futuras líneas de investigación, se sugiere explorar el impacto de la inteligencia artificial y el Big Data en la optimización de los procesos financieros en concesionarios de vehículos. Además, sería relevante investigar cómo las estrategias financieras aplicadas en concesionarios de mercados emergentes difieren de aquellas utilizadas en mercados desarrollados, dada la variabilidad de los contextos económicos. Finalmente, investigaciones que examinen la implementación de nuevas fuentes de financiamiento, como el crowdfunding, en este sector podrían ofrecer nuevas perspectivas sobre la sostenibilidad financiera a largo plazo de los concesionarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

García, R., Martínez, L., & López, M. (2023). *Desafíos financieros en la industria automotriz: Un análisis de la rentabilidad en concesionarios*. Revista de Economía Automotriz, 15(3), 45-60.

González, A., & Pérez, J. (2021). *Estrategias financieras en concesionarios de vehículos: Claves para la rentabilidad*. Editorial Automotriz.

Martínez, V., & Rodríguez, F. (2020). *La gestión del flujo de efectivo en concesionarios de vehículos: Un estudio de caso*. Finanzas y Negocios, 12(1), 30-40.

Pérez, F., & López, A. (2021). *Modelos de financiamiento para concesionarios de vehículos: Estrategias para maximizar la rentabilidad*. Revista Financiera Automotriz, 10(2), 22-38.

Sánchez, P., & Morales, T. (2022). *Optimización de inventarios y rentabilidad en concesionarios de vehículos*. Revista de Finanzas Empresariales, 18(2), 22-35.

Banchón Chalén, DN, & Núñez De La Cruz, WA (2020). Incrementar estrategias financieras para la rentabilidad del sector automotriz . Universidad Estatal Península de Santa Elena. Recuperado de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5499>

Liksenberg, DE (2011). Plan de negocios para concesionaria Toyota de la ciudad de Córdoba . Universidad Católica

CONFLICTO DE INTERÉS:

Los autores declaran que no existen conflicto de interés posibles

FINANCIAMIENTO

No existió asistencia de financiamiento de parte de pares externos al presente artículo.

NOTA:

El artículo no es producto de una publicación anterior.