



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría CPA.

Tema:

“Estrategia organizacional y liquidez en las empresas comerciales del sector
automotriz de la zona central del Ecuador durante los años 2013 al 2015”.

Autora: Paredes Villegas, Valeria Natally

Tutora: Dra. Valle Álvarez, Tatiana Alexandra

Ambato - Ecuador

2016

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Valle Álvarez Tatiana Alexandra, con cédula de identidad N° 180292293-8 en mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación con el tema: **“ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL Y LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DE LA ZONA CENTRAL DEL ECUADOR DURANTE LOS AÑOS 2013 AL 2015”** desarrollado por Paredes Villegas Valeria Natally, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de investigación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Octubre del 2016



.....

Dra. Valle Álvarez Tatiana Alexandra

C.I. 180292293-8

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Paredes Villegas Valeria Natally, con cédula de identidad N° 180438956-5, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Proyecto de Investigación: **“ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL Y LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DE LA ZONA CENTRAL DEL ECUADOR DURANTE LOS AÑOS 2013 AL 2015”**, como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos, conclusiones; son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Octubre del 2016

AUTORA



Paredes Villegas Valeria Natally
C.I.180438956-5

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación o parte de ella un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Octubre del 2016

AUTORA



Paredes Villegas Valeria Natally

C.I.180438956-5

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación sobre el tema: **“ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL Y LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DE LA ZONA CENTRAL DEL ECUADOR DURANTE LOS AÑOS 2013 AL 2015”**, elaborado por Valeria Natally Paredes Villegas , estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.


Ambato, Octubre del 2016



.....

Eco. Mg. Diego Proaño

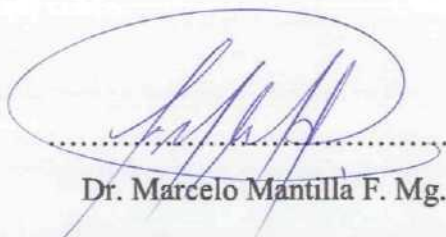
PRESIDENTE



.....

Dr. Guido Tobar

MIEMBRO CALIFICADOR



.....

Dr. Marcelo Mantilla F. Mg.

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado a mis padres Holger y Marina quienes han sido el motor principal para concluir esta y todas las etapas de mi vida. A mis hermanos Vinicio y Karen por haber compartido tristezas y alegrías junto a mí. A mis mejores amigas/os que me han brindado su apoyo, amistad verdadera e incondicional, siendo parte de mí, llenándome de positivismo para continuar con este arduo camino alentándome a seguir. Gracias por formar parte de mi sueño.

Valeria Paredes

AGRADECIMIENTO

Un profundo agradecimiento a la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría en especial a cada uno de los docentes quienes con su paciencia y conocimiento han permitido formarme como profesional; a la Dra. Tatiana Valle quien ha sido una guía para el desarrollo del presente trabajo, por su experiencia, sus conocimientos y su esfuerzo han permitido la terminación de mis estudios con éxito; a mi familia que fueron participe de mi vida estudiantil con su apoyo incondicional; finalmente a mis tres amigas y compañeras que de una u otra forma ha sido un soporte fundamental en este camino.

Valeria Paredes

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: “ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL Y LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DE LA ZONA CENTRAL DEL ECUADOR DURANTE LOS AÑOS 2013 AL 2015”

AUTORA: Paredes Villegas Valeria Natally

TUTORA: Dra. Valle Álvarez Tatiana Alexandra

FECHA: Octubre del 2016

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación tiene como objetivo principal el estudio de las estrategias organizacionales y su incidencia en la liquidez de las empresas del sector automotriz en la Zona centro en los años 2013, 2014 y 2015, en donde se determinó realizar un análisis de la aplicación de estrategias, así también se realizó una evaluación mediante la utilización de indicadores financieros (capital de trabajo) y un análisis del flujo de efectivo de cada empresa (Automotores de la Sierra, Ambacar, Ciauto, Reencauchadora de la Sierra, Vehysa, Autosierra, Automekano) generando información contable confiable y segura, los mismos que se encuentran medianamente satisfechos debido a que los resultados han variado significativamente en los periodos estudiados esto se dio por la aplicación de nuevas normas gubernamentales que afectaron al sector. Este punto da paso al estudio de la estrategia organizacional enfocada a una de las tipologías de Miles & Snow (prospectiva, defensiva, analizadora, proactiva) que se aplica en las empresas entendiendo su entorno, analizando ventajas, desventajas y evitando riesgos, es así como se identifica la relación que existe entre las estrategias organizacionales y la liquidez, por lo que, cierta investigación a través de la metodología utilizada ha alcanzado resultados significativos

PALABRAS DESCRIPTORAS: ESTRATEGIA, LIQUIDEZ, CAPITAL DE TRABAJO, FLUJO DE EFECTIVO, INDICADORES FINANCIEROS.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY ACCOUNTING AND AUDIT
ACCOUNTING AND AUDIT CARRER

TOPIC: "ORGANIZATIONAL STRATEGY AND COST EFFECTIVENESS IN TRADING ENTERPRISES AUTOMOTIVE SECTOR OF THE CENTRAL ZONE OF ECUADOR FOR THE YEARS 2013 TO 2015"

AUTHOR: Paredes Villegas Valeria Natally

TUTOR: Dra. Valle Álvarez Tatiana Alexandra

DATE: October 2016

ABSTRACT

This research has as the main objective the study of organizational strategies and their impact on the cash flow of automotive companies in the downtown area in 2013, 2014 and 2015, where it was determined an analysis of the implementation of strategies and an evaluation was also conducted using financial indicators (working capital) and an analysis of the cash flow of each company (Automotores de la Sierra, Ambacar, Ciauto, REENCAUCHADORA de la Sierra, Vehysa, Autosierra, Automekano) generating safe and reliable accounting information, they found fairly satisfied because the results have varied significantly in the periods studied this occurred by the application of new government regulations affecting the sector. This point leads to the study of organizational strategy focused on one of the types of Miles & Snow (prospective, defensive, analyzer, proactive) applied in companies understanding their environment, analyzing advantages, disadvantages and avoiding risks, the relationship between organizational strategies and cash flow is identified, so that some research through the methodology has achieved significant results showing more fully and understanding the problem, also a solution is sought to this, proposing the implementation of new strategies analyzer in order to obtain positive results for companies in achieving our case liquidity development and therefore required the fulfillment of the objectives set by the industry.

KEYWORDS: STRATEGY, LIQUIDITY, WORKING CAPITAL, CASH FLOW, FINANCIAL INDICATORS.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRAFICOS.....	xv

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

a. Tema.....	2
b. Formulación y descripción del problema.....	2
b.1.Contextualización.....	3
Macro contextualización.....	3
Meso contextualización.....	5
Micro contextualización.....	8
Análisis Crítico.....	12
Prognosis.....	13
Formulación del problema.....	13
Delimitación del problema.....	13
Delimitación Espacial:.....	13

Delimitación Temporal:	13
Unidades de observación	13
c. Justificación	14
d. Objetivos.....	15
1. Objetivo General	15
2. Objetivos Específicos	15

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

a)Antecedentes investigativos	16
b)Fundamentación Científica-Teórica	20
Variable Independiente: Estrategia organizacional.	20
Variable dependiente: Liquidez	27
a. Preguntas directrices	31

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

a. Modalidad, enfoque y nivel de investigación.	33
De campo:	33
Descriptiva:	33
Correlación de variables.....	34
Enfoque	34
Enfoque cualitativo	35
Enfoque cuantitativo	35
b. Población, muestra y unidad de investigación	36
Unidades de investigación.....	37
c. Operacionalización de variables	38
3.1.1 Operacionalización de la variable independiente.....	38
3.3.1 Operacionalización de la variable dependiente	40
d. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y	

secundarias.	41
d.1 Fuentes primarias y secundarias Variable Independiente: Estrategia Organizacional.	41
d.2 Fuentes primarias y secundarias Variable Dependiente: Liquidez.....	43

CAPÍTULO IV
RESULTADOS

a. Principales resultados.....	45
Verificación de la Hipótesis	75
b. Limitaciones del estudio.	83
c. Conclusiones	84
d. Recomendaciones.....	85
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	86
ANEXOS.....	89

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Empresas brasileñas y mexicanas del sector automotriz.....	4
Tabla 2. Productos y su descripción (Sector Automotriz-Ecuador).....	5
Tabla 3. Escuelas Estratégicas (Minzberg)	22
Tabla 4. Tipología planteada por Miles y Snow	25
Tabla 5. Características de tipología de Estrategia según Miles y Snow	26
Tabla 6. Unidades de Investigación	37
Tabla 7. Operacionalización de la variable independiente Estrategia organizacional	38
Tabla 8. Operacionalización de la variable dependiente: Liquidez	40
Tabla 9. Base de Datos: Flujo del Efectivo	44
Tabla 10. Tabla de aplicación de indicadores por años.....	44
Tabla 11. Aplicación de Estrategias en Automotores de la Sierra S.A.	46
Tabla 12. Aplicación de Estrategias en Autosierra.	47
Tabla 13. Aplicación de Estrategias en Reencauchadora.....	48
Tabla 14. Aplicación de Estrategias en Vehysa.	49
Tabla 15. Aplicación de Estrategias en Ambacar.	50
Tabla 16. Aplicación de Estrategias en Ciauto.	51
Tabla 17. Aplicación de Estrategias en Automekano.	52
Tabla 18. Capital de Trabajo - Automotores de la Sierra.....	53
Tabla 19. Flujo de Efectivo - Automotores de la Sierra.	54
Tabla 20. Capital de Trabajo - Autosierra.....	55
Tabla 21. Flujo de Efectivo - Autosierra.....	56
Tabla 22. Capital de Trabajo - Reencauchadora de la Sierra	57
Tabla 23. Flujo de Efectivo - Reencauchadora de la Sierra	58
Tabla 24. Capital de Trabajo - Vehysa.....	59
Tabla 25. Flujo de Efectivo - Vehysa.....	60
Tabla 26. Capital de Trabajo - Ambacar	61
Tabla 27. Flujo de Efectivo - Ambacar	62
Tabla 28. Capital de Trabajo - Ciauto.....	63
Tabla 28. Flujo de Efectivo – Ciauto	64
Tabla 30. Capital de Trabajo – Automekano	65

Tabla 30. Flujo de Efectivo - Automekano.....	66
Tabla 32. Comparación entre las Empresas Estudiadas la Industria Automotriz.....	67
Tabla 32. Empresas analizadas capital de trabajo 2013.....	77
Tabla 34. Empresas analizadas capital de trabajo 2014.....	78
Tabla 35. Empresas analizadas capital de trabajo 2015.....	79
Tabla 36. Empresas analizadas flujo de efectivo 2013.....	80
Tabla 37. Empresas analizadas flujo de efectivo 2014.....	81
Tabla 38. Empresas analizadas flujo de efectivo 2015.....	82

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico N° 1. Producción nacional de vehículos en Ecuador.	6
Gráfico N° 2 Evolución de ventas anuales 2000/2015.....	7
Gráfico N° 3 Composición de las Ventas en Ecuador.	7
Gráfico N° 4 Importación anual de vehículos - Ecuador.	8
Gráfico N° 5. Ventas por segmento provincia de Tungurahua.	9
Gráfico N° 6 Participación en Ventas nacionales de la Provincia de Tungurahua 9	
Gráfico N° 7 .Autos vendidos clasificados por modelos.	10
Gráfico N° 8 Árbol de Problemas	11
Gráfico N° 9 Modelo del Diamante Porter	23
Gráfico N° 10 Su empresa cuenta con un análisis financiero periódico.	69
Gráfico N° 11 ¿Se aplican indicadores financieros de liquidez en su empresa?..	70
Gráfico N° 12 ¿La liquidez obtenida en los tres últimos años ha cumplido las metas propuestas?.....	71
Gráfico N° 13 ¿La empresa ha definido estrategias para mejorar liquidez en los últimos 3 años?.....	72
Gráfico N° 14 . ¿Existen estrategias definidas para el cumplimiento de capital de trabajo planteado en los últimos 3 años?.....	73
Gráfico N° 15 . ¿La elaboración de un estado de flujo de efectivo facilita la toma de decisiones en su empresa?.....	74
Gráfico N° 16 Correlación - Capital de Trabajo 2013.....	77
Gráfico N° 17 Correlación - Capital de Trabajo 2014.....	79
Gráfico N° 18 Correlación - Capital de Trabajo 2015	80
Gráfico N° 19 Correlación - Flujo de Efectivo 2013.....	81
Gráfico N° 20 Correlación - Flujo de Efectivo 2014.....	82
Gráfico N° 21 Correlación - Flujo de Efectivo 2015.....	83

INTRODUCCIÓN

La presente investigación surge para dar solución al problema que se ha detectado en las empresas comerciales del sector automotriz de la Zona Central del Ecuador durante los años 2013 al 2015 como es la aplicación de estrategias organizacionales y la liquidez.

En el **Capítulo I** se realiza un Análisis y descripción del problema de investigación desde el punto de vista mundial hasta llegar a Ecuador y la Zona Centro donde se reconocerán datos oficiales de la venta, producción e importaciones de insumos para el sector automotriz, se formula el problema con su debida justificación y objetivos

En el **Capítulo II**, Marco teórico, se hace referencia a los Antecedentes investigaciones donde se incluyen artículos científicos con sus debidas conclusiones y resultados, además la fundamentación científica teórica que se trata de la revisión de bibliografía sobre el tema de estrategias organizacionales basándose en el modelo planteado por Miles y Snow, para la liquidez una red conceptual que permita abordar los temas más significativos sobre la administración financiera y un análisis.

En el **Capítulo III**, Metodología, se menciona el tipo de modalidad, enfoque y nivel de investigación que en la presente investigación será de tipo cualitativo y cuantitativo, se establece la población a quien se va investigar y la Operacionalización con su respetiva descripción y tratamiento de información.

En el **Capítulo IV**, Resultados, de la encuesta tipo Likert aplicada a jefes financieros son creados sobre una matriz con características de cada tipología para la definición de estrategia y gráficos de análisis de correlación de variables; las limitaciones que se tuvo al realizar la investigación, conclusiones y recomendaciones a las que se llega.

Finalmente se detalla la bibliografía de libros, revistas y artículos consultados para la elaboración del marco teórico y en la descripción del problema.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

a. Tema

Estrategia organizacional y liquidez en las empresas comerciales del sector automotriz de la Zona Central del Ecuador durante los años 2013 al 2015.

b. Formulación y descripción del problema

Las concesionarias de vehículos demandan de una continua innovación de acuerdo al desarrollo y evolución de la tecnología, por esta razón es necesario generar estrategias competitivas buscando posicionamiento en el mercado. El sector automotriz en los últimos años ha sido perjudicado por la implementación de políticas gubernamentales afectando a los impuestos e importaciones por lo que la Zona Centro del Ecuador al ser el principal comercializador de esta industria deberá analizar el impacto que genera la aplicación de estrategias organizacionales en la liquidez de las empresas dedicadas a la venta de vehículos.

Entre las causas que dan origen al problema de investigación es el desconocimiento de ventajas o tipologías de estrategias que permiten realizar un análisis interno y externo. La industria automotriz ha tenido éxito en la producción local, sin embargo se identifica una caída de los resultados, por cuanto las Políticas Económicas y Fiscales impiden tener veracidad en las cuentas contables generando así una deficiente toma de decisiones, así como también se tiene una inútil creación de estrategias que dirijan al éxito.

La aplicación de estrategias organizacionales genera a las empresas un análisis tanto interno como externo permitiendo obtener puntos débiles y fuertes con el fin de restablecer ventajas competitivas. Estas ventajas conllevan una relación con la liquidez, sin embargo en las empresas a estudiar se ha determinado que existe deficiente aplicación de estas es decir, no posee innovación, tecnología de punta, diferenciación. Para la investigación se relacionara las tipologías de Miles y Snow con indicadores estudiados que faciliten la obtención de resultados.

b.1.Contextualización

Macro contextualización

La economía mundial está en crisis debido a factores que perjudican la producción, comercialización, consumo y la inversión extranjera, estos factores son: la crisis existente en Estados Unidos, la baja del petróleo y el aumento de productos de primera necesidad, sin embargo Banco Mundial (2014) menciona que: (“Banco Mundial baja proyecciones para perspectivas de la economía mundial e insta a países en desarrollo a impulsar sus reformas internas,” n.d.)

Se proyecta que la economía mundial se recuperará a medida que avance el año y crezca un 2,8 % este año, para consolidarse en 3,4 % y 3,5 % en 2015 y 2016, respectivamente¹. Las economías de ingresos altos contribuirán con cerca de la mitad del crecimiento mundial este año, a diferencia de lo que ocurrió en 2013, cuando aportaron menos del 40 %.(“Banco Mundial baja proyecciones para perspectivas de la economía mundial e insta a países en desarrollo a impulsar sus reformas internas,” n.d.)

América Latina permanece en decrecimiento desde el 2010 en relación con los países de la OCDE según (“CEPAL: Situación económica y perspectivas para 2015 » CESPE | Centro de Estudios Estratégicos,” n.d.) Manifiesta:

La dinámica de la actividad económica observada en el primer trimestre de 2015 en los países de América Latina hace proyectar para el año en curso un crecimiento significativamente inferior al 1,1% registrado en 2014.(“CEPAL: Situación económica y perspectivas para 2015 » CESPE | Centro de Estudios Estratégicos,” n.d.)

Si bien la desaceleración es un fenómeno generalizado en la región, la evolución del crecimiento ha sido muy heterogénea entre países y subregiones. En este contexto, se espera una tasa de crecimiento regional de un 0,5% en promedio ponderado; América del Sur mostraría una contracción del 0,4%, Centroamérica y México, un crecimiento del 2,7%, y el Caribe, un crecimiento del 1,7%.(“CEPAL: Situación económica y perspectivas para 2015 » CESPE | Centro de Estudios Estratégicos,” n.d.)

Esta dinámica está enfocada a factores internos y externos, uno de los factores externos es el crecimiento del PIB quien no ha generado más del 5% hasta la actualidad, mientras que en el 2015 en los primeros meses arroja un promedio del

2% mostrando un déficit con relación al año anterior, esto debido a la baja de precios de metales, productos agrícolas ocasionando pérdidas, así también el precio del petróleo crudo que cayó a un 60% siendo el producto de mayor peso de componentes energéticos y las desacuerdos de políticas monetarios de los bancos principales.

En Latinoamérica uno de los motores de la economía es el sector automotriz puesto que contribuye con la economía andina por la existencia de una gran cantidad de negocios, los países que sobresalen en la producción de vehículos son México con un 10% y Brasil con el 6% llegando a un 90% total de la producción regional con las siguientes marcas:

Tabla 1. Empresas brasileñas y mexicanas del sector automotriz.

N.	Empresa	País	Ventas 2009 (MM USD)
1	VOLKSWAGEN	Brasil	12.205,1
2	FIAT AUTOMÓVEIS	Brasil	11.824,8
3	GENERAL MOTORS MÉX	México	11.485,8
4	NISSAN MÉX	México	10.150,1
5	CHRYSLER	México	8.864,6
6	GENERAL MOTORS	Brasil	8.462,3
7	VOLKSWAGEN MÉX	México	7.985,3
8	FORD MOTOR CO.	México	5.697,0
9	FORD	Brasil	5.473,4
10	HONDA	Brasil	3.090,7

Elaborado por: Paredes, V (2016)

Fuente: (JUAN, 2012)

La marca producida en gran cantidad pertenece a la compañía Mazda aumento su ensamblaje al 78% anualmente así como de Honda con el 41%, así mismo las empresas de deficiente producción fueron Volkswagen con el 3.7% y la Ford con el 2% cantidades que afectan la industria automotriz de América Latina.

Según “Industria automotriz nacional, la número uno en América Latina,” señala que México en el 2015 dio a conocer un crecimiento de producción, exportación y

venta superando así a Brasil y Argentina, su principal exportación fue enfocada a Estados Unidos con un crecimiento del 6.3%.

Las ventas en la región latinoamericana han decaído, Brasil mostro una pérdida del 27.5%, Chile de -16.4 %, Colombia de -13.2 % y Argentina de -0.4 %; mientras que México informo un aumento del 19% en el comercio local.

Meso contextualización

El sector automotriz en el Ecuador también sirve de sustento para la economía latinoamericana , según E & Inversiones, (2013) la industria empezó en el año 1950 con la utilización de una ensambladora llamada AYMESA con el popular modelo Andino, esto duro 30 años , luego empezó con la producción de 144 vehículos, los mismos que aumentaban con el paso del tiempo En la actualidad, la presencia de empresas multinacionales en Ecuador, han liderado la transferencia y asimilación de tecnologías en empresas de autopartes y de ensamblaje de automóviles, lo cual se ve reflejado en el desarrollo tecnológico alcanzado por la industria automotriz ecuatoriana.

Tabla 2. Productos y su descripción (Sector Automotriz-Ecuador)

Automóviles tipo sedan con motor a gasolina, T/M, de 4 puertas.
Automóviles tipo hatchback con motor a gasolina, T/M, de 5 puertas.
Vehículos utilitarios tipo jeep 4x4 y 4x2 con motor a gasolina, T/M y T/A
Camionetas con motor a gasolina y/o diesel, de cabina simple y/o doble, 4x4 y 4x2, T/M y T/A
Vehículos para transporte de pasajeros tipo busetas, con motor a diesel, T/M
Buses carrozados y carrocerías para buses de transporte de pasajeros tipo bus urbano, inter estatal, escolar y turístico

Elaborado por: Paredes, V (2016)

Fuente: PRO-ECUADOR (2013)

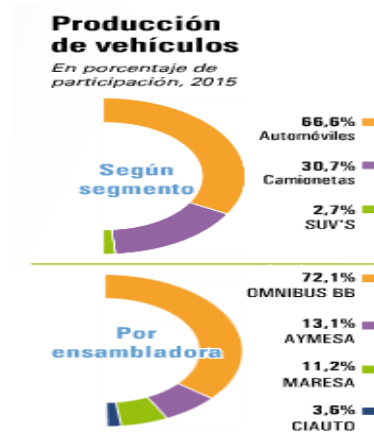
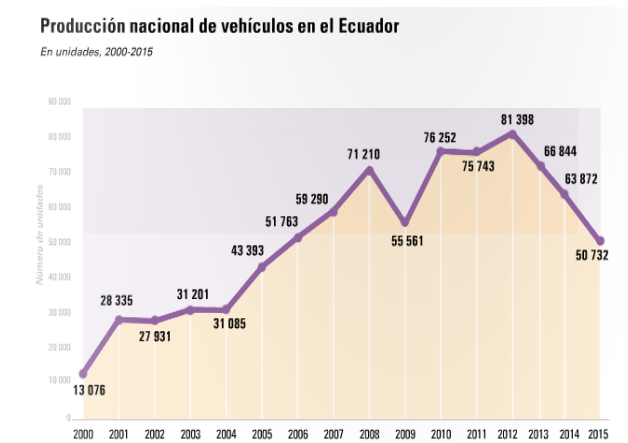


Gráfico N° 1. Producción nacional de vehículos en Ecuador.
Fuente: (“AEADE,” n.d.)

Observando el gráfico anterior se determina que la producción de vehículos va disminuyendo desde el año 2013 con cantidades representativas sin embargo para el 2015 fue de 13.140 autos teniendo una producción de 50.732 con un 66.6% automóviles, un 30.7% camionetas y un 2.7% Suv's, de acuerdo a las ensambladoras el 72.1% perteneciente a Ómnibus bb, un 13.1% Aymesa, 11.2% Maresa y un 3.6% Ciauto.

Según una nota publicada por Diario Mercurio, publicada el 01 de Mayo del 2015, Las importaciones que ha generado Ecuador en el 2014 fue un total de 57.093 unidades tomando como relación al año anterior existe una disminución del 9%. Ecuador tiene ensambladoras nacionales AYMESA, MARESA y OMNIBUS BB, CIAUTO quienes en el 2013 produjeron 68.182 unidades. Mientras que en el 2014 disminuyó su producción a 62.689 unidades de las cuales el 52% se destinó al consumo local.

La AEADE, (2014/2015) menciona que en la actualidad se registra unos datos bajos de ventas tomando como referencia octubre del 2014 frente a Octubre del 2015 existe un desfase de -49,5% sin embargo las unidades vendidas son 70.843 divididos en (Automóviles, Camionetas, SUV's y VAN's), al contrario en venta de buses ha generado un crecimiento de 24,4 % el mismo que no es afectado por las salvaguardias.

Ventas anuales de vehículos

En unidades, 2000-2015



Gráfico N° 2 Evolución de ventas anuales 2000/2015

Fuente: (“AEADE,” n.d.)

Mediante el análisis realizado a la imagen anterior de ventas anuales de vehículos se ha determinado un decrecimiento de la venta de vehículos, por una cantidad de 38.751 para el 2015, resultado que se ha visto afectado por las salvaguardias las mismas que fueron aplicadas a partir de marzo del 2015.

AÑO	ENSAMBLAJE LOCAL	%	IMPORTACIÓN	%	TOTAL
2000	10 441	55,00%	8 542	45,00%	18 983
2001	20 316	35,67%	36 634	64,33%	56 950
2002	21 047	30,34%	48 325	69,66%	69 372
2003	22 768	39,19%	35 327	60,81%	58 095
2004	22 230	37,58%	36 921	62,42%	59 151
2005	29 528	36,72%	50 882	63,28%	80 410
2006	31 496	35,17%	58 062	64,83%	89 558
2007	32 591	35,51%	59 187	64,49%	91 778
2008	46 782	41,52%	65 902	58,48%	112 684
2009	43 077	46,44%	49 687	53,56%	92 764
2010	55 683	42,13%	76 489	57,87%	132 172
2011	62 053	44,36%	77 840	55,64%	139 893
2012	56 395	46,44%	65 051	53,56%	121 446
2013	55 509	48,77%	58 303	51,23%	113 812
2014	61 855	51,52%	58 205	48,48%	120 060
2015	43 962	54,07%	37 347	45,93%	81 309

Gráfico N° 3 Composición de las Ventas en Ecuador.

Fuente: (“AEADE,” n.d.)

Como observamos en la gráfica a partir del año 2010 la cantidad de autos ensamblados nacionalmente es mayor a la cantidad de importaciones por lo que se puede confirmar que la aplicación de la matriz productiva en el sector industrial está cumpliendo, sin embargo, las ventas han disminuido de forma significativa.

En el 2015 se obtuvo resultados negativos considerando principalmente automóviles con el -12-11%, en camionetas con el - 31-87% y en SUV con el - 23.76%.

Además en el 2015 se incorporó nuevos impuestos arancelarios a las importaciones de vehículos permitiendo solamente autos nuevos, así como a los repuestos, el impuesto verde de los vehículos con cilindraje es decir pago por contaminación vehicular y cada uno de los requisitos que requieren los automóviles para la seguridad de los pasajeros, los mismos que encarecieron los vehículos en el Ecuador y escasearon la capacidad de adquisición de vehículos nuevos.

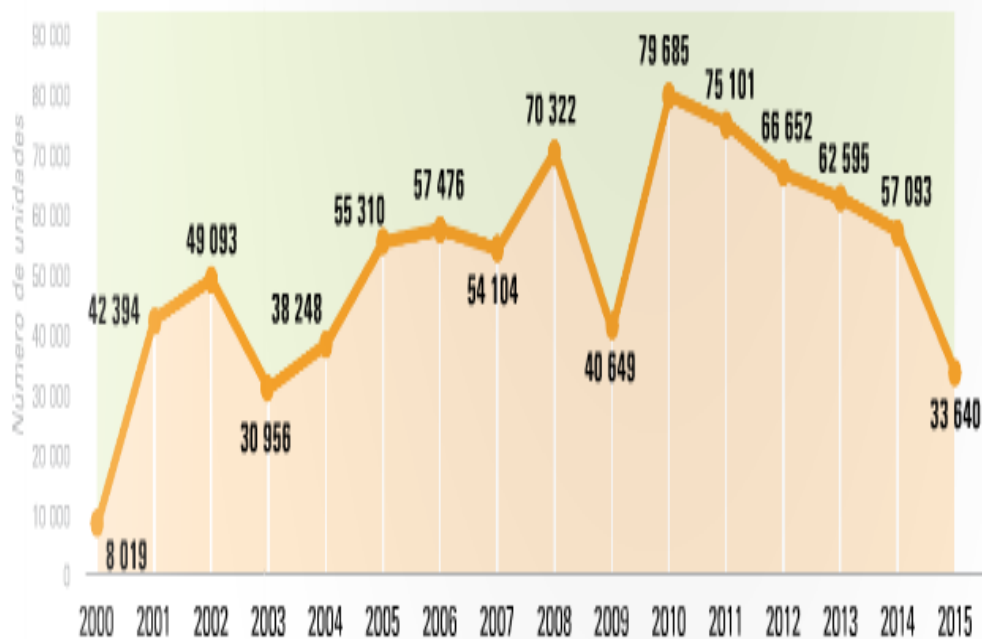


Gráfico N° 4 Importación anual de vehículos - Ecuador.
Fuente: AEADE (2015)

El análisis general del gráfico nos muestra la disminución que ha variado desde el año 2011, dicha variación afecta representativamente a la industria en el año 2015 donde muestra una diferencia de - 23.453 autos, evidenciándose la aplicación de la restricción de las importaciones generada en el 2014.

Micro contextualización

La zona central del Ecuador está conformada por las provincias de Chimborazo, Cotopaxi, Pastaza y Tungurahua, es un mercado potencial en donde se ha

concentrado gran demanda de empresas del sector automotriz por ende ayuda a la economía nacional.

Ventas de vehículos en Tungurahua por segmento

En unidades, 2007-2015

TUNGURAHUA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
AUTOMÓVILES	2 270	2 674	2 255	3 701	3 534	3 346	2 645	2 698	1 529
CAMIONETAS	2 121	2 605	1 866	3 025	2 687	2 151	2 009	1 862	1 245
SUV'S	1 092	1 475	1 492	2 009	1 826	1 588	1 512	1 724	1 185
VAN'S	114	103	96	261	321	231	290	275	211
CAMIONES	637	1 027	796	1 124	1 326	1 075	1 100	1 208	855
BUSES	123	388	226	364	412	348	460	468	470
TOTAL	6 357	8 272	6 731	10 484	10 106	8 739	8 016	8 235	5 495

Venta de vehículos en Tungurahua

En porcentaje de participación, 2015

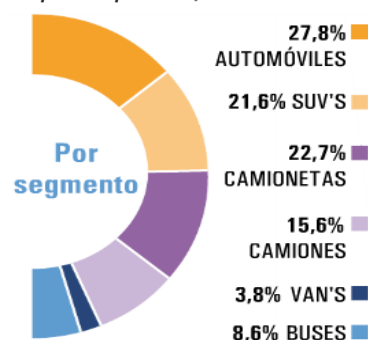


Gráfico N° 5. Ventas por segmento provincia de Tungurahua.
Fuente: (“AEADE,” n.d.)

Como se puede observar en el cuadro en relación con los tres últimos años en el 2015 ha existido ventas bajas; la mayor cantidad de ventas se da en los automóviles por una cantidad de 1529 unidades que en relación con el 2013 ha aumentado 1169 unidades, mientras que la marca de carros menos vendidos es VANS con total de 211 unidades. Al sumar cada una de las ventas da como resultado un total de 5495, cantidad que al comparar con años anteriores ha ido decreciendo regularmente.

Ventas de vehículos en Tungurahua

En unidades / porcentaje de participación, 2007-2015

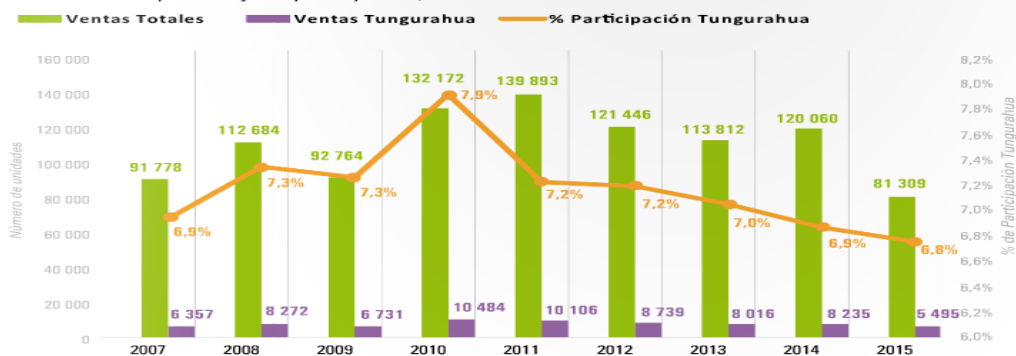


Gráfico N° 6 Participación en Ventas nacionales de la Provincia de Tungurahua.
Fuente: (“AEADE,” n.d.)

Mediante el análisis detallado en el Gráfico N°5 se ha determinado que el año más vendido fue el 2010 con una participación en ventas de un 7.93%, a partir de ese año existe un decremento mínimo que con el paso del tiempo afectara la economía nacional, observamos también que el porcentaje más bajo se da en el año 2015 con 6.8% con una cantidad de 81.309 autos.

También se puede evidenciar la cantidad de autos vendidos clasificados por modelos así:

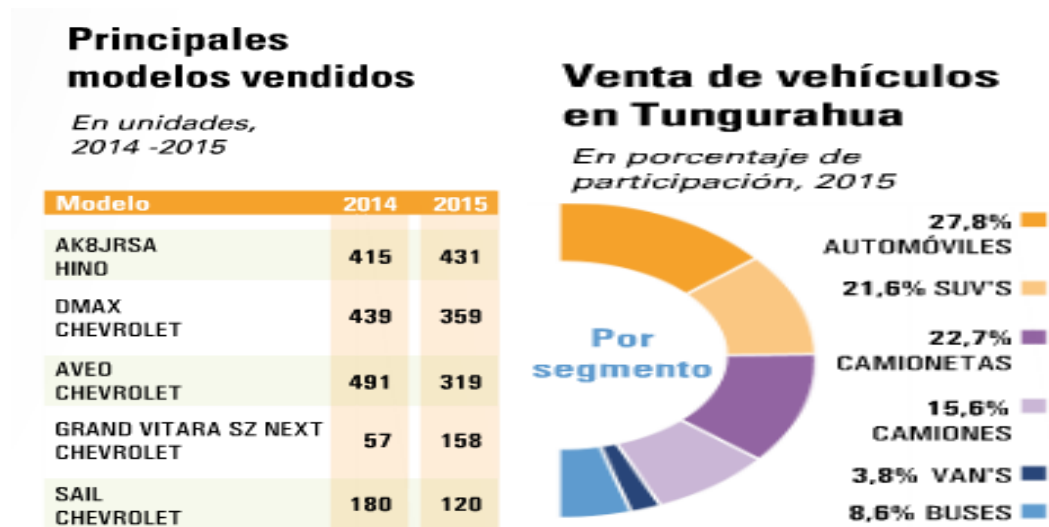


Gráfico N° 7 .Autos vendidos clasificados por modelos.
Fuente: (“AEADE,” n.d.)

La venta de los autos en el 2014 ha sido de 120.060 mientras que para el 2015 los principales modelos vendidos en la provincia de Tungurahua con un 27.8% son los automóviles donde se encuentran AK8JRSA HINO con 431 autos seguido de Dmax Chevrolet con 359, Aveo Chevrolet 319, Grand Vitara SZ Next Chevrolet 158 y 120 el Sail Chevrolet mientras que el 72.2% corresponde a los segmentos SUV'S, Camionetas, Camiones, Van's y Buses con 21.6%, 22.7%, 15.6%, 3.8%, 8.6% respectivamente.

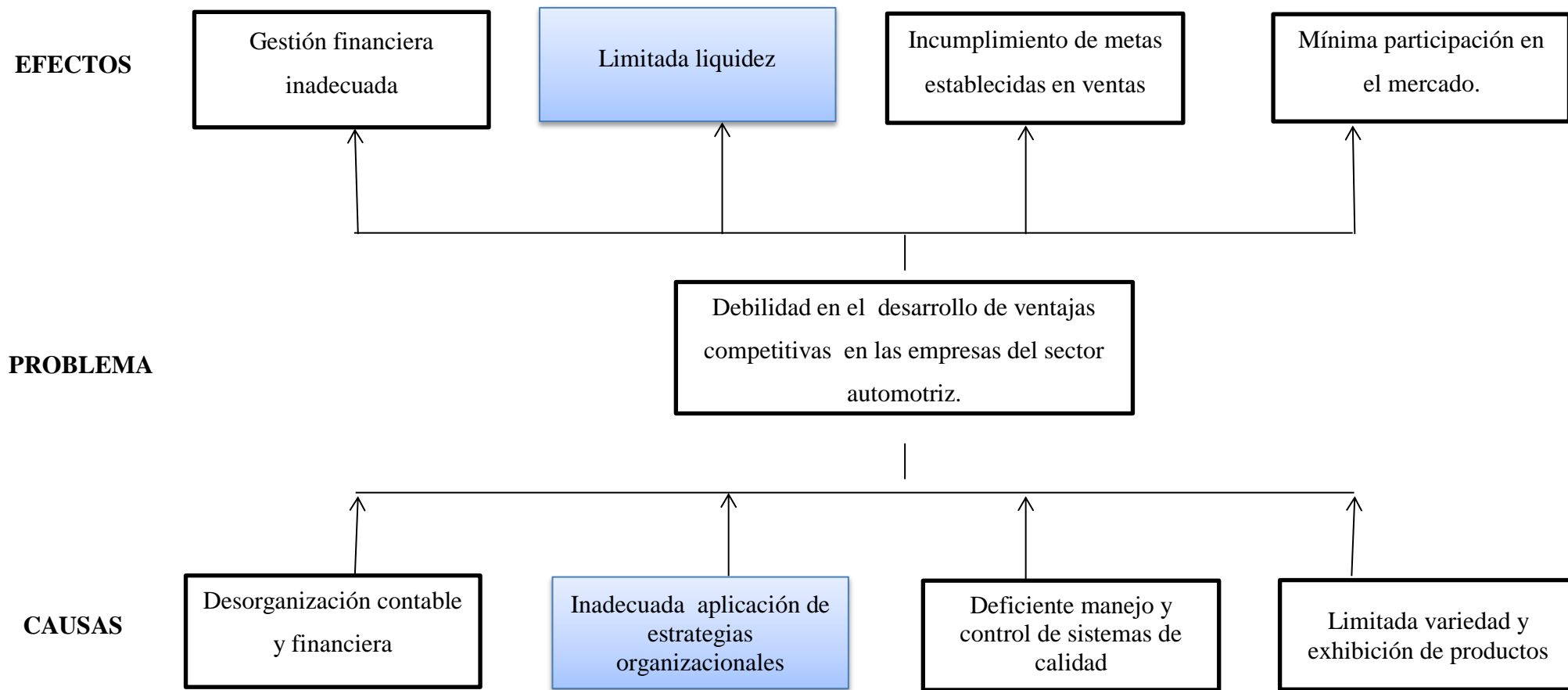


Gráfico N° 8 Árbol de Problemas
Elaborado por: Paredes, V (2016)
Fuente: Investigación directa

Análisis Crítico

Después de haber realizado el árbol de problemas se ha identificado que las principales causas que ocasionan el deficiente desarrollo de ventajas competitivas en las empresas del sector automotriz de la zona central es la desorganización contable y financiera, ya que al momento de generar información no se contará con documentación confiable y oportuna que facilite la toma de decisiones por tal motivo ocasionará una gestión financiera inadecuada generando resultados no acordes con lo planteado.

La deficiente aplicación de estrategias organizacionales en el sector automotriz impide que las empresas incrementen sus ganancias, al no aplicar ideas innovadora, no poseer un control adecuado de sus costos, de su comercialización (área de ventas) no permite alcanzar objetivos significativos para la empresa, el no contar con tecnología de primer orden impide que haya fluctuación y fluidez económica por lo que se determinará una liquidez limitada restringiendo el crecimiento esperado.

Otra de las causas que tenemos actualmente es el deficiente manejo y control de sistemas de calidad es aquí donde la empresa no establece una confiabilidad y seguridad de sus productos, pierde productividad y competitividad a nivel de ventas evitando la mejora continua de sus productos por ende su comercialización lo que lleva a un incumplimiento de metas y resultados planteados en años posteriores en cada periodo.

Algunas de las empresas estudiadas poseen una limitada variedad y exhibición de productos esto ocasiona una mínima participación en el mercado debido a que la competencia cada vez toma como estrategia competitiva la innovación en sus productos llegando a contar con la aprobación, aceptación y recomendación de sus gamas de producción aplicando técnicas de publicidad que genera mayor cantidad de ventas.

Prognosis

Al no existir un correcto planteamiento de estrategias organizacionales las empresas estudiadas no tendrán una dirección bien definida, es decir no alcanzaran los objetivos fijados por lo tanto se evidenciara un decrecimiento económico generando pérdidas por lo que debería buscar soluciones que permitan a las empresas generar planificaciones eficientes, en caso de no buscar alternativas estas empresas pueden cerrar sus negocios u operaciones e ir de quiebra.

Formulación del problema

¿Cómo influye la estrategia organizacional y liquidez de las empresas comerciales del sector automotriz de la zona central del Ecuador durante los años 2013 al 2015?

- **Variable Independiente:** Estrategia Organizacional
- **Variable Dependiente:** Liquidez

Delimitación del problema

La investigación se encuentra enmarcada en la siguiente delimitación:

Campo: Administración de empresas y derecho
Área: Educación comercial y administración
Aspecto: Estrategia organizacional y Liquidez

Delimitación Espacial:

Empresas comerciales del Sector Automotriz de la Zona Central del Ecuador.

Delimitación Temporal:

Durante los años 2013 al 2015.

Unidades de observación

- Directivos de las empresas comerciales del Sector Automotriz de la Zona

Centro.

- Empleados de las empresas comerciales del Sector Automotriz de la Zona Centro.
- Estados Financieros presentados en la Superintendencia de Compañías de los años 2013 al 2015.

c. Justificación

La realización del presente proyecto de investigación tiene gran importancia, en la actualidad el sector automotriz representa un porcentaje alto en la economía del Ecuador, en los últimos años este sector fue disminuyendo su posicionamiento debido a la implementación de medidas arancelarias que afectan a la importación de vehículos, por lo que es necesario analizar diversos enfoques estratégicos que se pueden adoptar para lograr mejores resultados de liquidez en los períodos determinados.

La importancia, está en que se identifique la mayor el tipo de estrategia adecuada que genera mayores resultados en las empresas es decir que logre cual clase de estrategia da como efecto una liquidez considerable y significativa que ayude a desarrollar sus actividades de producción y comercialización de automóviles de manera eficaz y eficiente.

En el caso que las empresas del sector estudiado aplican estrategias organizacionales, no existen documentos que estas se relacionen con los resultados financieros de las mismas, por lo tanto este estudio ayudara a determinar la relación existente entre las estrategias organizacionales y la liquidez en las empresas del sector automotriz.

Este estudio es factible porque se tiene suficientes recursos económicos para su desarrollo, el tiempo disponible, documentación publica contable que provee la Superintendencia de Compañías, contamos con tecnología, libros, publicaciones que facilitan el análisis, además contamos con la voluntad y predisposición de los jefes financieros y contables de las empresas en estudio quienes nos proveen de información para el seguimiento de esta investigación.

La difusión de este proyecto promueve un impacto positivo debido a que el sector automotriz es uno de los sectores más relevantes en un análisis económico nacional, ya que genera variedad de actividades de comercialización, evidenciándose un decremento económico en los últimos años debido a las normas gubernamentales impuestas las mismas que constan de restricciones enfocadas a las importaciones de vehículos.

Así mismo se pretende que este estudio aporte al ámbito administrativo y sirva de fuente bibliográfica y material de consulta para empresas del sector con el fin de ser utilizadas como referencia para posteriores investigaciones que se relacionen con aplicación de estrategias organizacionales.

d. Objetivos

1. Objetivo General:

Analizar las estrategias organizacionales y su relación con la liquidez de las empresas comerciales del sector automotriz de la Zona Centro del Ecuador durante el trienio 2013 – 2015.

2. Objetivos Específicos:

- Identificar el comportamiento estratégico a través de la tipología de estrategias genéricas del modelo de Miles & Snow, en las empresas comerciales del sector automotriz de la Zona Centro del Ecuador durante el periodo 2013 – 2015.
- Evaluar las medidas de liquidez durante los años 2013 al 2015, en las empresas identificadas para cada arquetipo de estrategias y compararlas con los resultados alcanzados por la industria.
- Analizar patrones de relacionamiento entre el comportamiento estratégico y la liquidez alcanzada durante el periodo 2013 al 2015.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

a) Antecedentes investigativos.

Según Hidalgo, Ramírez, & Ríos,(2014). Estrategia organizacional: una propuesta de estudio. Estudios Gerenciales, 30() 153-161. Manifiesta:

La discusión de los investigadores en el campo de la estrategia actualmente se estaría concentrando en los verdaderos aportes de su estudio a lo largo de este tiempo. En este caso, el trabajo de Hafsi y Thomas (2005) muestra una distinción de las visiones de estudio en la estrategia: las perspectivas que denominan holística y analítica. La primera referida al entendimiento de un concepto que abarca la dimensión de entender la organización como un todo, el rol del dirigente y su conducta, un concepto con acercamientos interesantes a la realidad; la segunda, considerada por los mismos autores como de corte más contemporáneo que se refiere a los métodos tradicionales de abordaje de problemas estratégicos, se relaciona con la «deconstrucción» de los mismos y asume que el comportamiento estratégico puede ser predecible; esto último como característica que para los autores nunca ha sido sustentada.. (p. 160)

La estrategia no posee un concepto bien definido, ha existido variación de acuerdo a su evolución según Hafsi y Thomas las estrategias poseen perspectivas holísticas y analíticas que muestran diferentes puntos de vista, las holísticas se refiere al conceptualizarle a la organización como un todo y las analíticas enfocadas a la problemática de funcionamiento o no de estrategias. Además se entiende que no existe un concepto bien definido ya que se presentan deficiencias metodológicas de fondo, lo cual radica en construcciones propias sin sentido e inclusive se han tomado en cuenta que existen otras formas de estudio desde de diferentes disciplinas.

Para Calderón-Hernández, A • lvarez-Giraldo, & Naranjo-Valencia, (2010) en **“Estrategia competitiva y desempeño organizacional en empresas industriales**

colombianas” donde se concluye que:

Es así que el desempeño organizacional, considerando la percepción de efectividad, es diferente según el tipo de estrategia; empresas con estrategias más estructuradas, en el sentido de ser diferenciadoras en calidad, reflejan una más alta percepción de efectividad en su desempeño, mientras que empresas centradas en estrategias de control y costos tienden a mostrar resultados de efectividad menores. (p.21)

Estudios experimentados en literatura entre estrategia y desempeño en Colombia comprueba la hipótesis de la relación con los indicadores financieros, sin embargo se encontró que existe una relación entre los tipos de estrategias y conocimiento de efectividad, además, manifiesta que la efectividad se da de acuerdo al tipo de estrategias que se emplee, indican además que tienen factores estratégicos que aseguran el crecimiento de la efectividad de las organizaciones, siendo los que se basan en la calidad del producto, estudio de cliente, mejoramiento de producción y el estudio del negocio en general.

La metodología aplicada muestra limitaciones debido a la aplicación de un análisis de varianza y no a un análisis de regresión, por lo que impide integrar variables que se utilizan para el control.

Finalmente la utilización de estas variables podrían ayudar a explicar los efectos que se obtiene con la aplicación de la estrategia en el desempeño cuando se utiliza indicadores financieros como ROE y ROA, quienes miden niveles de concentración que permiten tener mayor ingresos de ventajas competitivas mediante los acuerdos estratégicos y el estudio de la rivalidad de las organizaciones.

Tomando como referencia Camison Zornoza, Garrigos Simon, & Palacios Marqués, (2007), entre sus conclusiones finales se tiene:

La demostración de la heterogeneidad intra-industria ha sido avalada consistentemente, tomando como base teórica las dos tipologías. Aunque la

literatura previa ya ha apuntalado la variedad de comportamientos estratégicos entre los competidores de una actividad, nuestra investigación corrobora nuevamente la clasificación de los mismos en grupos discretos relativamente homogéneos internamente y fuertemente heterogéneos entre sí. En concreto, la investigación comprueba la validez y fiabilidad de las tipologías de Porter y Miles-Snow. **(p. 176)**

La investigación realizada se rige al enfoque configurativo observando el desempeño de competidores instalados y los resultados obtenidos. Este trabajo también se enmarca en la metodología utilizada por Campbell-Hunt es decir modelos de ecuaciones estructurales, análisis factorial exploratorio y ANOVA tratándose de medir estrategias. Luego de estudiar la metodología descrita se ha comparado la capacidad de predicción entre la tipología de Miles y Snow versus Porter comparando su fiabilidad.

Además indican que los modelos factoriales empleados por los autores no tienen suficientes técnicas que pretenden aumentar las estrategias planteadas por Porter, el modelo de ecuaciones estructurales que ha sido utilizado mejora metodológicamente la identificación de arquetipos, corroborando la tipología inducida por Robinson y Pearce. Se manifiesta que la clasificación tipológica de Miles y Snow (1978), a partir del método del párrafo convidado por Snow, revalida la heterogeneidad de comportamientos estratégicos dentro de la industria hotelera española, utilizando como arquetipos los siguientes: analizador, defensor, prospectivo y reactivo reactivando y comparando con las estrategias de Porter. También hace referencia a que cualquiera de los arquetipos estratégicos positivos son formas concretas de rivalizar y organizarse, que pueden ser igualmente exitosas en cualquier entorno si la empresa actúa consistentemente en su estudio. La evidencia práctica que aportamos se suma al caudal de estudios previos que ya apoyaban la hipótesis de equifinalidad. Además existe un estudio de clientes enfocado a la innovación mas no a la diferenciación es decir que se direcciona al precio, imagen, marca, distribución y potencial tecnológico dados los estudios realizados por Camisón, 2000 generando resultados de que los hoteles no aplican estas estrategias aplicando mejoras de servicio siendo más difícil oponerse en la mente del consumidor, finalmente ha

concluido que las estrategias de Miles y Snow no está exento de restricciones. No obstante, el uso extenso de este método y los resultados de Estrategias competitivas y desempeño empresarial: se trata de un estudio comparativo de los modelos.

En el estudio realizado por Sánchez Tovar, Zerón Felix, & Mendoza Cavazos,(2015) se concluye que:

Al estudiar las empresas centro de Tamaulipas los resultados obtenidos de las estrategias son relacionadas con 4 dimensiones enfocadas a lo administrativo, recursos humanos, rendimiento, el ambiente competitivo y lo tecnológico además manifiesta que las empresas PyMes tienen una limitada planeación, diversificación y competencia al momento de generar estrategias.

Para analizar el comportamiento de la estrategia se detectó las cuatro tipologías planteadas por Miles y Snow (1978) el 22.61 % con una estrategia exploradora, un 21.42% se cuentan en las estrategia analizadora, el 28.57% y el 27. 40% corresponden a una estrategia reactiva y defensiva respectivamente.

Al analizar el aspecto financiero de la empresa se ha determinado que la dimensión tecnológica es quien afecta el resultado financiero dando a conocer la aplicación de estrategias de tecnología más flexibles que permite estudiar las variaciones del producto, además manifiesta que existe tres indicadores que permiten mirar el desempeño financiero: ROA, ROI y margen de utilidad dando como resultado de la investigación realizada que no existe afectación al resultado organizacional.

b) **Fundamentación Científica-Teórica**

Variable Independiente: Estrategia organizacional.

Antecedentes estrategia

Etimológicamente la palabra estrategia proviene de estrategos palabra griega que tiene un significado militar, es decir significa “el arte del general”. Hace 250 A.C. Sun Tzu trataba del arte en guerra mediante una obra o documentación, con el transcurrir del tiempo quien dio mayor relevancia fue (págs. Drucker, (1964)), indica que: “mostrando que por donde sería factible enfocarse es oportunidades para crecer, desarrollar evadiendo la orientación a los problemas es decir que a más de crecer aumentar el mejoramiento constantemente de acuerdo a la generación así mismo generando preguntas como ¿qué es nuestro negocio? y ¿qué debería ser?”.

Fred,(2008) Argumenta también que la estrategia proviene de strategos que significa “un general” la misma que conlleva el significado de planificación de la destrucción para los enemigos en razón del uso eficaz de los recursos, lo cual implica la elaboración de planes y la movilización de recursos para alcanzar dichos objetivos.

La estrategia abarca principalmente la misión de las organizaciones las mismas que revelan oportunidades y amenazas así como determinar fortalezas y debilidades generando nuevos objetivos enfocados al crecimiento de la organización. La estrategia puede ser evaluada de acuerdo a:

- Revisión de los factores internos y externos que son la base de las estrategias presentes
- Medición de desempeño
- Aplicación de acciones correctivas

Los objetivos planteados por Fred están basados en la organización son:

- La sobrevivencia es decir poder sobrellevar la empresa a pesar de la existencia de una situación de crisis.

- Permanencia en el negocio, conservando los resultados
- Maximizar utilidades planteándose objetivos que aumenten y eliminando gastos innecesarios
- Ser líder en el mercado creando un valor agregado que sobresalga en el sector.

Clasificación de las estrategias

Según Fred David (2002). Las estrategias se dividen en:

- ✓ Estrategias Emergentes

También llamadas estrategias no planeadas son aquellas que surgen en cualquier tiempo y lugar de las empresas.

- ✓ Estrategias Intentadas

Se les llama también estrategias planificadas estas son planes que surgen de ciertos estudios y procesos aceptadas y analizadas por el directorio de la empresa.

Otro de los autores más representativos en la evolución de la estrategia es **Henry, (2003)** definiendo a la estrategia como un patrón o plan que contiene metas y políticas principales de una organización, señala también en su obra “Safari a la Estrategia” que contiene diez escuelas que estudian la estrategia y a su vez se agrupan en dos grupos: prescriptivas y descriptivas.

Las prescriptivas contiene escuelas de diseño, planificación, posicionamiento, forma para formular la estrategia, pensamiento estratégico racional, normatividad; en las descriptivas están aquellas emprendedoras, cultural, integradora, política, del entorno, aprendizaje que nos enseñan cómo se dan las estrategias en las organizaciones.

Tabla 3. Escuelas Estratégicas (Minzberg)

#	ESCUELA	DESCRIPCIÓN
1	Escuela de diseño	Define a la estrategia como un proceso informal enmarcado en el pensamiento del director.
2	Escuela de planificación	La estrategia ya es considerado como un proceso formal, quien genera la dirección de la Empresa es un planificador.
3	Escuela de posicionamiento	Consta de un analista para la orientación frecuente de la empresa y se observa a una estrategia estudiando el mercado económico.
4	Escuela empresarial	Genera estrategias como un proceso visionario, encaminando a la búsqueda de un líder quien defina el rumbo de la organización.
5	Escuela cognoscitiva	La estrategia debe estar enmarcada en la cabeza de una persona, teniendo como orientación de la organización la mente.
6	Escuela de aprendizaje	No se establecen visiones claras por lo que la estrategia es creada emergentemente, poniendo dirección de la organización a cualquier persona que aprendido.
7	Escuela de poder	La estrategia muestra un proceso de negociación tanto en un ambiente interno, como externo. El elemento que direcciona a la empresa es el poder.
8	Escuela cultural	La estrategia será enfocada a la cultura en la que se desenvuelve la empresa y el elemento que da rumbo a la organización s la colectividad.
9	Escuela ambiental	La formulación de estrategias se enmarca afuera de la empresa señalando presiones que imponen y que la orientación para mejorar la organización es el estudio del entorno.
10	Escuela de configuración	En esta última escuela generan ya estrategias sofisticadas enfocadas al crecimiento empresarial y estabilidad financiera, el elemento para direccionar la empresa son las transformaciones de mejoramiento empresarial.

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Safari a la Estrategia, Minzberg

Según Porter, Estrategia Competitiva, (2009) La formulación de una estrategia se trata de relacionar a una empresa con su medio ambiente tratándose de un hecho ofensivo o defensivo para crear una posición que justifique las cinco fuerzas competitivas en el sector industrial en que está presente para alcanzar un rendimiento que sobrepase lo que se ha invertido en la organización.

La estrategia compromete a la elección de una opción dejando de lado las demás alternativas enfocándose a la maximización del retorno de lo invertido a largo plazo, el medio ambiente relaciona a la competencia, los consumidores analizando entornos tanto nacionales como internacionales. El modelo planteado por Porter constituye cinco puntos planteados en base a la competencia:

Poder de negociación de los compradores, poder de negociación de los vendedores o proveedores, amenaza de competidores entrantes amenaza de productos sustitutos y rivalidad entre competidores siendo estas fuerzas las que definen el potencial de la rentabilidad de las organizaciones.

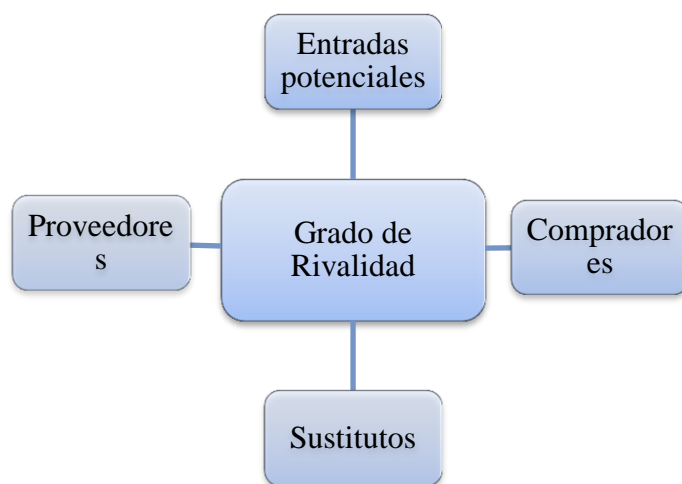


Gráfico N° 9 Modelo del Diamante Porter

Elaborado por: Porter (1990)

Fuente: The competitive advantage of nations.

Además de las fuerzas identificadas Porter determinó tres estrategias genéricas las cuales son:

- Liderazgo en costos totales bajos
- La diferenciación
- Estrategia de enfoque

El liderazgo en costos se define como el mantenimiento de costos más bajos de mercado y el aumento de ventas generando inversión e impulsando a lograr utilidades altas y protegiendo las fuerzas competitivas, la diferenciación habla de la creación de un nuevo producto percibido como único frente a la competencia y la estrategia de enfoque trata de concentración en un solo grupo de clientes o en una

sola línea de productos realizando un trabajo menos complicado y con amplia cobertura; las tres estrategias son maneras factibles para enfrentar a la competencia y obtener buenos resultados.

Mediante el análisis a estas fuerzas planteadas por Porter se requiere hacer los estudios para encontrar oportunidades y evadir amenazas generando estabilidad de la rentabilidad.

En los años 90 se pueden citar otros autores que han cooperado con la generación de conocimiento con investigaciones similares así **Peter Senge y Prahaladck y Hamel**. Según **Senge (1993)**, últimamente se han desarrollado tres líneas de pensamiento que tienen estrecha relación con el aprendizaje organizacional y la generación de la estrategia.

Estas son:

- Creación de conocimiento
- Capacidades dinámicas
- Teoría del Caos

En el estudio realizado por Castro Monge, (2010) en su investigación **“Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas”** manifiesta que: las estrategias generadas por Miles y Snow son tipologías populares que generan 3 hipótesis: la adaptación al entorno organizativo, las orientaciones estratégicas para el desarrollo de las industrias en donde se estudian y la tercera hipótesis es el resultado obtenido al aplicar estrategias y sus comportamientos de forma que implantándoles tendrán un efecto positivo. Estas tipologías generan cuatro tipos de estrategias genéricas: prospectivos, defensores, analíticos y reactivos.

Los prospectivos son aquellos que buscan crecer la organización mediante la creación o combinación de productos, los defensores se concentran en un solo producto o mercado y plantean defenderse con el mismo, los analíticos estudian la parte financiera para poder tomar decisiones y los reactivos no tienen una dirección definida.

Su tipología fue la siguiente:

Tabla 4. Tipología planteada por Miles y Snow

#	TIPOLOGÍA
1	Calidad de producto
2	Desarrollo de nuevos productos
3	Productividad del negocio
4	Reducción del coste
5	Esfuerzo riguroso en el establecimiento de procedimiento de calidad del producto
6	Precio
7	Gama amplia del producto
8	Marca identificable
9	Influir en los canales de distribución
10	Grandes esfuerzos por mejorar
11	La validez de las materias primas
12	Innovación en la fabricación
13	Capacidades amplias del servicio al cliente
14	Iniciativas concretas para un equipo humano
15	Mantenimiento de inventario,
16	Mejora de productos existentes,
17	Innovación de productos existentes
18	Promoción- publicidad,
19	Capacidad para fabricar productos especializados
20	Especialización en productos geográficos,
21	Productos en segmentos de alto precio,
22	Esfuerzos para mejorar la calidad esfuerzos para alcanzar una reputación.

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Dess y Daviss (1984)

Tabla 5. Características de tipología de Estrategia según Miles y Snow

Prospectivos o exploradores	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevas oportunidades • Proceso de innovación • Orientación hacia el aprendizaje • Estructura descentralizada • Fuente capacidad e investigación
Defensivos	<ul style="list-style-type: none"> • Orientación hacia la eficiencia, autoridad centralizada • Control escrito sobre los costos • Énfasis sobre la eficiencia productiva • Disminución de gastos generales • Supervisión estricta • Mejora de métodos que utiliza.
Analizadores	<ul style="list-style-type: none"> • Equilibrio de la eficiencia y aprendizaje • Control estricto de costos con flexibilidad y adaptabilidad • Producción eficiente • Énfasis en la creatividad
Reactivos	<ul style="list-style-type: none"> • No tiene un método organizacional claro • Cambian características según las necesidades

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: (“Tipología De Miles Y Snow,” n.d.)

Estos factores son utilizados para un análisis de estrategias actualizado que permitirá observar cómo se encamina la empresa mediante la flexibilidad direccionándose a un ambiente dinámico.

Dess y Davis tomando como referencia las 22 estrategias emplearon 21 estrategias parecidas que determinan la viabilidad que tiene una organización al emplear cada uno de los factores propuestos.

Variable dependiente: Liquidez

Administración Financiera

La administración financiera permite analizar datos financieros y compararlo para determinar si existe incremento o decremento económico.

Según **Guadalupe Ochoa Setzer** la Administración financiera de las empresas estudia tres aspectos: 1) la inversión en activos reales, inversión en activos financieros, las inversiones de excedentes temporales de efectivo 2) la obtención de fondos necesarios para la inversión en activos 3) las decisiones relacionadas con la reinversión de las utilidades y el reparto de dividendos - Funciones – Objetivos.

Así también G. Lawrence, (2010) menciona que en el pasado, los gerentes del área en el negocio veían sus decisiones como algo aislado con el resto de la empresa. El gerente de mercadotecnia proyectaba las ventas, el proceso de producción determinaba los activos necesarios para satisfacer demandas y el trabajo del gerente de finanzas consistía en obtener los recursos necesarios para satisfacer esa demanda, y el inventario, considerando el costo de los fondos y la rentabilidad de la inversión. Actualmente las decisiones deben tomarse más coordinadas y el administrador financiero debe ser quien tiene la responsabilidad directa de controlar todo el proceso, es muy importante ya que ayudara a entender el concepto de finanzas y las implicaciones financieras en los diferentes campos de acción y conllevar al análisis para observar si afectan a la liquidez y rentabilidad del negocio.

Análisis financiero

El análisis de estados financieros es un estudio económico de comparación de años anteriores con los actuales de las empresas que permite comprender el financiamiento y la manera de inversión propia.

Gitman, L. (1986). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Industria

Editorial Mexicana. Manifiesta que es aplicable a los estados financieros consiste en la evaluación del funcionamiento pasado, presente y futuro de la empresa, permitiendo al administrador analizar las fuentes y los usos históricos de los fondos de una empresa.

Ochoa, G. (2012). *Administración Financiera correlacionada con las NIF*. México: Mc GrawHill.

El análisis financiero es el proceso de selección, relación y evaluación. El primer paso consiste en seleccionar el total de la información disponible respecto a un negocio, la que sea más relevante y que afecte las decisiones según las circunstancias. El segundo paso es relacionar esta información de tal manera que sea más significativa. Por último, deben estudiarse estas relaciones e interpretar los resultados. Los tres pasos son importantes, sin embargo la esencia del proceso es la interpretación de los datos obtenidos como resultado de la aplicación de las herramientas y técnicas de análisis **p. 226**.

Objetivo del análisis financiero

Analizar la situación financiera de la organización; esto quiere decir, su solvencia y liquidez así como la capacidad que posee para generar recursos.

Herramientas de análisis financiero

De acuerdo a **Guajardo Cantú, (2004)** Las Herramientas de Análisis Financiero consiste en el estudio de los estados financieros básicos mediante indicadores y métodos aplicables en la comunidad financiera con el objetivo de crear una base para el cumplimiento del objetivo en que permita una base para tomar decisiones o analizar tanto horizontal como verticalmente.

- **Análisis horizontal**

Es el estudio de dos estados financieros para determinar la variación encontrada del año anterior frente al año actual determinando el comportamiento de la empresa.

- **Análisis vertical**

Es el examen realizado a los estados financieros para establecer porcentajes de utilidad frente a los totales.

Principales razones financieras

Las razones financieras se agrupan en cuatro tipos:

- Razones de la liquidez.- Son razones que miden la disponibilidad del efectivo para cumplir con pagos a corto plazo.
- Razones de actividad o eficiencia.- Determina la eficiencia por la que una empresa utiliza sus activos.
- Razones de endeudamiento.- estas razones miden la cantidad de deudas pendientes de pago que posee una empresa
- Razones de rentabilidad.- Se unifica la disponibilidad del efectivo, el manejo de los activos y el estudio realizado a las deudas para analizar si existe posibilidad de beneficios.

Liquidez

La liquidez es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estos llegan a su vencimiento.

Gitman, L. (1986). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Industria Editorial Mexicana. La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera total. Las tres medidas básicas de liquidez son:

Capital neto de trabajo, índice de solvencia y prueba acida.

Medidas de Liquidez

- Capital neto de trabajo

Este concepto de una empresa se calcula restando de los activos circulantes los pasivos a corto plazo.

FORMULA

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Según Córdoba (2007) manifiesta que:

Esta razón mide la capacidad crediticia ya que representa el margen de seguridad para los acreedores o bien la capacidad de pagar de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, es decir es el dinero con que la empresa cuenta para realizar sus operaciones normales (p. 126).

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

- Índice de Circulante

Este índice se utiliza con mayor frecuencia se lo expresa:

$$\text{Activo circulante/ pasivo a corto plazo}$$

FORMULA

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante Total}}{\text{Pasivo Circulante Total}}$$

- Prueba acida

Es semejante al índice de solvencia, con la diferencia de que no incluye el inventario en el activo circulante.

FORMULA

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Disponibilidad

De acuerdo a **The Free Dictionary, (2014)** la disponibilidad es la cantidad de dinero o de bienes que se tienen para gastar o usar en un momento determinado. Es decir el dinero en efectivo que poseen las empresas para cubrir las obligaciones pendientes.

Según Tobergte & Curtis, (2014) se entiende por grado de disponibilidad, a la mayor o menor facilidad que se tiene para convertir en efectivo el valor de un determinado bien. Un bien tiene mayor grado de disponibilidad en tanto se mas fácil su conversión en dinero en efectivo.

Riesgos de Liquidez

En su investigación Lara, (2012, págs. 5-6) mencionan que:

El riesgo de liquidez puede definirse como la pérdida potencial ocasionada por eventos que afecten la capacidad de disponer de recursos para enfrentar sus obligaciones (pasivos), ya sea por imposibilidad de vender activos, por reducción inesperada de pasivos comerciales, o por ver cerradas sus fuentes habituales de financiación.

El riesgo de liquidez es la imposibilidad que tiene las empresas para cumplir con su obligaciones es decir (pago a empleados, adquisición de gastos y costos varios incurridos por la actividad económica.

Flujo del Efectivo

De acuerdo a Horngren, Sundem & Elliott (2000), manifiestan que:

Contiene todas las actividades del efectivo, tanto ingresos como desembolsos, de una empresa, durante un periodo determinado. Explica, además, las causas de los cambios en el efectivo, suministrando información sobre las actividades operativas, de financiamiento y de inversión. (p.396)

De acuerdo a la NIC Norma Internacional de Contabilidad 7 vigente en el 2012 expresa que el objetivo del estado de flujo de efectivo es la evaluación de la capacidad de las organizaciones para generar efectivo y sus equivalentes que facilitan la toma de decisiones económicas.

a. Preguntas directrices

- ¿Qué tipología estratégicas de Miles y Snow (Prospectivas, Defensoras, Analizadoras y Reactivas) es la más expresada en las empresas comerciales del sector de la Zona Centro del Ecuador?
- ¿La liquidez alcanzada durante los años 2013 al 2015 por las empresas estudiadas fueron propicios comparando con lo alcanzado por la industria en

los años mencionados?

- ¿Existe relación de los arquetipos estratégicos de las empresas comerciales del sector automotriz, con la liquidez alcanzada durante el 2013 al 2015?

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

a. Modalidad, enfoque y nivel de investigación.

Modalidades básicas de Investigación

Para realizar este trabajo investigativo se ha utilizado diferentes herramientas, tanto de tipo cualitativo como cuantitativo. Cualitativo, interpreta la problemática de la utilización de La deficiente aplicación de factores competitivos en las empresas del sector automotriz de la zona centro, a través del comportamiento humano tanto de los clientes internos como de los clientes externos, y cuantitativo porque se analizó la información extraída de los datos estadísticos realizados además se ubica en el paradigma crítico-propositivo por cuanto la realidad fue cambiada de acuerdo a la necesidad del entorno sociocultural y además se propondrá una alternativa de solución para mejorar las ventas en las empresas automotrices de la zona centro.

De campo:

Muñoz, Benassini (1998) manifiesta que:

En la ejecución de los trabajos de este tipo, tanto el levantamiento de información como el análisis, comprobaciones, aplicaciones prácticas, conocimientos y métodos utilizados para obtener conclusiones, se realizan en el medio en el que se desenvuelve el fenómeno o hecho en estudio. **(p. 93)**

La investigación de campo es el estudio del problema planteado realizados en el lugar donde se constató causas y efectos que lo genero manteniendo comunicación con los implicados en el presente estudio.

Descriptiva:

Para Hernández, Fernández, & Baptista (1991, p. 71) la investigación descriptiva es:

Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así y valga la redundancia describir lo que se investiga.

Es decir permite la obtención de información clasificando elementos, analizando características, observando procesos y examinando actividades que permitan indagar el problema y describir como se produce en la actualidad.

Correlación de variables

Bernal (2006, p. 113) manifiesta que:

Uno de los puntos importantes respecto de la investigación correlacionar es examinar relaciones entre variables o sus resultados, pero en ningún momento explica que una sea la causa de la otra. En otras palabras, la correlación examina asociaciones pero no relaciones causales, donde un cambio de un factor influye directamente en un cambio en otro.

Es decir una investigación correlacionar verifica la relación existente entre las dos variables, no teniendo consecuencias una de la otra obteniendo una correlación tanto positiva o negativa variando la afectación directa entre ellas es decir en esta investigación se analizará el estudio de la estrategia organizacional con la liquidez, analizando el comportamiento de cada una de las tipologías planteadas por Miles & Snow en las empresas comerciales del sector automotriz de la Zona Centro. .

Enfoque

El presente trabajo de investigación tiene un enfoque cualitativo con el fin de definir la situación actual de aplicación y diseño de las estrategias organizacionales en el sector automotriz de la zona centro y cuantitativo dado que las variables a estudiar utilizan números, formulas, que se obtienen en encuestas, análisis de indicadores, etc.

Enfoque cualitativo

De acuerdo con Hernández, Fernández, & varios autores (2003):

El enfoque cualitativo, por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente, se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones.

Por lo regular, las preguntas e hipótesis surgen como parte del proceso de investigación y este es flexible, y se mueve entre los eventos y su interpretación, entre las respuestas y el desarrollo de la teoría. Su propósito consiste en “reconstruir” la realidad, tal y como la observan los actores de un sistema social previamente definido (p.5).

Enfoque cuantitativo

Según Gómez M, (2006) el enfoque cuantitativo es:

El Enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y la estadística para intentar establecer con exactitud patrones en una población (p.60).

b. Población, muestra y unidad de investigación

La población con la que se trabajará en esta investigación se enfoca a las empresas comerciales ecuatorianas del sector automotriz de la Zona Centro del Ecuador, tomando en cuenta las siguientes características:

- De acuerdo a la estratificación natural que encontramos en la información publicada por la Superintendencia de Compañías del Ecuador, clasificada por sectores según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), se identificó que el sector estudiado y con más importancia económica en el Ecuador es la Zona Centro que contiene a las provincias de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo excluyéndose empresas que están en proceso de inactividad económica y liquidación.
- De este grupo escogido se eligieron las empresas clasificadas por el monto de sus activos, patrimonio e ingresos, es decir consideradas como Mediana Empresa.
- Evaluando el acceso a la información de las empresas que se posee se ha determinado 12 empresas de las cuales hemos elegido 7 para la investigación correspondiente la misma que se ha dado acorde al grado de afinidad personal.

Unidades de investigación

Tabla 6. Unidades de Investigación

N°	RUC	Compañía	Fecha de Constitución	Tipo de Compañía	Capital Social (US\$)
1	189173531200	VEHYSA S. A	02/02/2010	ANÓNIMA	\$1.100.000
	1				
2	189007070500	AMBACAR CIA. LTDA	16/10/1972	RESPONSABILIDA D LIMITADA	\$1.700.000
	1				
3	189171566400	AUTOMEKANO CIA. LTDA.	03/02/2005	RESPONSABILIDA D LIMITADA	\$3.500.000
	1				
4	189000013000	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S. A	15/06/1960	ANÓNIMA	\$11.000.00 0
	1				
5	189014181800	AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S. A	25/11/1997	ANÓNIMA	\$2.500.000
	1				
6	189174837600	CIUDAD DEL AUTO CIAUTO CIA. LTDA.	22/08/2012	RESPONSABILIDA D LIMITADA	\$3.000.000
	1				
7	189171636900	REENCAUCHADOR A DE LA SIERRA CAUCHOSIERRA S. A	12/05/2005	ANÓNIMA	\$1.500.000
	1				

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

En las empresas enlistadas se realizara encuestas dirigidas a gerentes y jefes financieros con el propósito de acceder a la información para verificar el cumplimiento de los objetivos propuestos en esta investigación.

c. Operacionalización de variables

3.1.1 Operacionalización de la variable independiente

Tabla 7. Operacionalización de la variable independiente Estrategia organizacional

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTOS
Estrategia es un ámbito de acciones y decisiones que permiten a las organizaciones alcanzar metas y objetivos planeados.	Estrategias Defensiva	Mercado Eficiencia Investigación Estructura Ambiente	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Se desarrollan acciones para mantener relaciones laborales a largo plazo en la empresa? • ¿Las operaciones diarias aplicadas en su empresa requieren concentración y eficiencia? • ¿Se realizan investigaciones de nuevas oportunidades en la empresa? • ¿Las decisiones tomadas en los últimos tres años han sido seguras y confiables? • ¿la empresa toma decisiones comerciales en base a la opinión de todos los departamentos? • ¿La implementación de ideas innovadoras ha generado mejorar un ambiente de negocios favoreciendo su gestión? 	Encuesta tipo Likert a los gerentes y jefes financieros
	Estrategias Prospectiva	Mercado Eficiencia Investigación Estructura Ambiente	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La empresa ha implementado estrategias de nuevos mercados en los últimos tres años? • ¿Las operaciones diarias realizadas en los tres últimos años en su empresa han tenido cambios e innovaciones? • ¿Se ha impulsado la tecnología en la creatividad y variedad de productos o servicios en los tres últimos años en su empresa? • ¿Son necesarios los ajustes constantes en tecnología y métodos en su empresa? • ¿Su empresa utiliza una estructura departamental donde se utiliza una rutina definida? ¿La empresa ha utilizado un ambiente eficiente y formal en sus áreas fijas? 	Informes Gerenciales de los años 2013 al 2015.
	Estrategias Analizadoras	Mercado Eficiencia Investigación Estructura	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La innovación de productos en la empresa reduce riesgos financieros ante la competencia? • ¿La empresa es flexible a los cambios del entorno competitivo manteniendo ofertas mensuales? 	Anuarios 2013 al 2015 de las empresas en estudio.

		Ambiente	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Se puede superar a la competencia en tecnología con la creación de nuevos productos? • ¿Las decisiones que ha tomado la empresa durante los últimos tres años han sido adaptables y descentralizadas? • ¿Se utiliza formulación de estrategias al momento de establecer la toma de decisiones en su empresa? • ¿Se ha implantado innovación en áreas críticas que posee la empresa? 	
	Estrategias Reactivas	Mercado Eficiencia Investigación Estructura Ambiente	<ul style="list-style-type: none"> • ¿El mercado estudiado por la empresa no tiene estabilidad son analizados frecuentemente? • ¿La demanda del entorno competitivo permite que los recursos disponibles sean productivos para la empresa? • ¿En su empresa se ha desarrollado un análisis FODA para determinar puntos fuertes y débiles existentes? • ¿En su empresa existe mayor más atención a los departamentos que no tengan alto grado gerencial? • ¿Cuentan con procesos formales para el control de los costos dentro de la organización? • ¿Se ha desarrollado mecanismos de control para estructurar un sistema organizacional en la empresa en los últimos tres años? 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

3.3.1 Operacionalización de la variable dependiente

Tabla 8. Operacionalización de la variable dependiente: Liquidez

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
La liquidez es la capacidad que tiene una organización para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo es decir la facilidad que tiene de convertir los activos en efectivo,	Solvencia	Capital de Trabajo 2013 Capital de Trabajo 2014 Capital de Trabajo 2015	Activo Circulante – Pasivo Circulante	<ul style="list-style-type: none"> • Estados Financieros internos de las empresas del 2013 al 2015. • Anuarios 2013 al 2015 de las empresas en estudio. • Base de datos de los Estados Financieros oficiales elaborados por el autor basado en datos oficiales de cada uno de los estados financieros.
		Flujo de Efectivo 2013 Flujo de Efectivo 2014 Flujo de Efectivo 2015	Flujo de operación Flujo de inversión Flujo de financiamiento	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

d. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias.

d.1 Fuentes primarias y secundarias Variable Independiente: Estrategia Organizacional.

El tratamiento de la información tanto para fuentes primarias como para secundarias requiere de un plan que contesta a las siguientes preguntas:

a) ¿Para qué?

La información encontrada sirvió para concretar la base de esta investigación mediante la contestación y cumplimiento del objetivo general que es:

Analizar las estrategias organizacionales y su relación con la liquidez de las empresas comerciales del sector automotriz de la Zona Centro del Ecuador durante el trienio 2013 – 2015.

b) ¿De qué personas u objetos?

Los objetos de estudio para la recolección de información son las siete empresas comerciales del sector automotriz de la zona centro del Ecuador.

c) ¿Sobre qué aspectos?

La información estuvo destinada a la investigación de la tipología de estrategia que más utiliza este sector y la relación que tiene con la liquidez presentada en los tres años anteriores.

d) ¿Quién?

La investigación se realizó por dos personas tomando como tema general el desempeño financiero considerándose suficiente para dicha indagación.

e) ¿A quiénes?

Estas encuesta se las cuales se aplicaron a los Gerentes Generales y Jefes Financieros de cada una de las organizaciones a investigar quienes constituyen una fuente

confiable de información.

f) **¿Cuándo?**

El trabajo de campo y la recolección de información realizada se dieron en el mes de Mayo y Junio del 2016.

g) **¿Dónde?**

En la ciudad de Ambato

h) **¿Cuántas veces?**

La encuesta que se realizó para la obtención de información se la realizo por una sola vez.

i) **¿Cómo?**

Para el estudio de la variable Estrategia organizacional basada en la tipología de Miles y Snow clasificada en: Prospectiva, Defensiva, Analizadora y Reactiva se aplicará una encuesta tipo Likert la misma que conllevara a ciertas valoraciones como: (5) Siempre lo aplican; (4) Casi siempre; (3) Muchas veces; (2) casi nunca; (1) Nunca.

j) **¿Con qué?**

Con unas encuestas las mismas que son recomendables para las investigaciones de tipo cuantitativo y cualitativo sirviendo de combinación para cada opinión. Con estas indagaciones, las respuestas sirven para medir la intensidad de las afirmaciones del encuestado.

La encuesta contará con 24 preguntas orientadas en los ítems determinados en la operacionalización de variables.

Como fuente secundaria, se confirmará la información levantada con la observación y estudio y análisis de los informes gerenciales y anuarios de las empresas en estudio

de los años 2013 al 2015, donde se evidencia las acciones estratégicas relacionadas con los factores competitivos.

d.2 Fuentes primarias y secundarias Variable Dependiente: Liquidez

Para la obtención de información y estudio de la variable dependiente liquidez, se obtendrán los Estados Financieros oficiales de los años 2013 al 2015 de las empresas estudiadas, los mismos que son publicados cada año en la plataforma virtual de la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

La información obtenida pasará a ser una base de datos la cual constará de los tres estados financieros clasificados en: Estado de situación financiera, Estado de Resultados, Estado de flujo de Efectivo los mismos que ayudaran al cálculo de indicadores financieros y el flujo de efectivo.

La Superintendencia de Compañías en el año 2013 publicó un formato sencillo como presentación de la información financiera, mientras que en 2014 la presentación del estado de flujo de efectivo, se presenta con el formato anterior, para el estado de resultados y el de situación financiera han variado existiendo otras disposiciones gubernamentales de presentar la información en un formulario 101 que ayuda a mostrar información al SRI.

Para el año 2015 no hay problema ya que se trabajó con el mismo formato que constaba en el año 2014.

Los estados financieros constaron en la base de datos por cada año y se presentaron de la siguiente manera: estado de flujo de efectivo, estado de resultados, estado de situación financiera.

Tabla 9. Base de Datos: Flujo del Efectivo

ESTADO FLUJO DE EFECTIVO	AMBACAR	AUTOMEKANO	JTOMOTORES SIERF	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalent	\$ 514.846,00	\$ -782.308,80	\$ 2.258.823,95	\$ -396.800,70	\$ 256.062,15	\$ -112.475,05	\$ 25.974,09
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades	\$ 2.049.401,11	\$ -4.711,69	\$ 4.201.908,95	\$ -309.012,43	\$ -3.909.029,14	\$ 434.875,22	\$ -135.505,94
Clases de cobro por actividades de operación	\$ 44.620.703,39	\$ 19.431.150,43	\$ 111.793.471,00	\$ 4.903.778,67	\$ 10.093.681,18	\$ 5.017.733,39	\$ 9.994.197,15
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestaciones	\$ 44.620.703,39	\$ 18.897.853,50	\$ 111.793.471,00	\$ 4.903.778,67	\$ 9.207.004,95	\$ 4.967.336,26	\$ 9.994.197,15
Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes de contratos mantenidos con propósitos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes de primas y prestaciones, anualidades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros cobros por actividades de operación	\$ -	\$ 533.296,93	\$ -	\$ -	\$ 886.676,23	\$ 50.397,13	\$ -
Clases de pago por actividades de operación	\$ -45.634.678,59	\$ -19.435.862,12	\$ -106.090.074,26	\$ -5.586.987,04	\$ -14.002.710,32	\$ -4.393.475,44	\$ -10.129.703,09
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	\$ -45.634.678,59	\$ -18.862.548,20	\$ -100.759.158,66	\$ -5.339.214,96	\$ -5.467.014,38	\$ -3.866.114,93	\$ -9.709.782,76
Pagos procedentes de contratos mantenidos para intermedios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos a y por cuenta de los empleados	\$ -	\$ -2.374,32	\$ -5.330.915,60	\$ -247.772,06	\$ -1.436,19	\$ -527.360,51	\$ -37.210,32
Pagos por primas prestaciones, anualidades y otras obligaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Base de Datos

Para el levantamiento de datos numéricos de la variable liquidez, los estados financieros de cada periodo es decir de los años 2013 al 2015 se utilizará indicadores financieros como medida y como fuente secundaria el cálculo de los mismos procediendo anualmente y de manera comparativa con las demás empresas y sus resultados .

Esta investigación se orientó a la aplicación del indicador Capital de Trabajo (activos corrientes – pasivos corrientes); y el Cash Flow que se determina del resultado del flujo de efectivo. Los cálculos realizados se han plasmado en una tabla comparativa mostrada así:

Tabla 10. Tabla de aplicación de indicadores por años.

N	EMPRESAS	CAPITAL DE TRABAJO			FLUJO DE EFECTIVO		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015
1	ASSA	\$ 11,922,608.16	\$ 13,325,465.82	\$ 16,673,964.49	\$ 4,201,908.95	\$ 4,304,710.00	\$ 3,801,861.04
2	AUTOSIERRA	\$ 2,054,456.40	\$ 2,359,690.87	\$ 2,445,209.29	\$ 309,012.43	\$ 856,004.31	\$ 431,261.00
3	REENCAUCH.	\$ 391,463.78	\$ 940,362.44	\$ 1,166,163.73	\$ 434,875.22	\$ 1,758,114.42	\$ 1,064,855.00
4	VEHYSA	\$ 1,641,700.72	\$ 1,562,418.01	\$ 1,396,806.53	\$ 135,505.94	\$ 109,412.84	\$ 458,363.57
5	AMBACAR	\$ 10,229,194.14	\$ 10,438,134.90	\$ 12,427,177.10	\$ 2,049,401.11	\$ 6,919,899.00	\$ 2,386,176.15
6	CIAUTO	\$ 195,097.52	\$ 1,851,590.70	\$ 2,520,921.90	\$ 3,909,029.14	\$ 8,536,095.46	\$ 11,843,798.88
7	AUTOMEKAN O	\$ 2,663,909.81	\$ 2,612,899.30	\$ 2,935,004.68	\$ 4,711.69	\$ 203,849.49	\$ 554,760.00

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Investigación directa

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

a. Principales resultados

En el presente capítulo se realiza el análisis e interpretación de resultados de la siguiente manera: como primer paso se aplicó una encuesta, la cual se extrajo de una matriz que contenía ítems: mercado, eficiencia, investigación, estructura y ambiente diferenciadas por características de cada una de las tipologías planteadas por Miles & Snow, esta encuesta aplicada fue bajo la escala de Likert con una valoración: Siempre; 5, Casi siempre; 4, Muchas veces; 3, Muy pocas veces; 2, Nunca; 1, estas fueron aplicadas a los gerentes y a los jefes de venta los mismos que manejan las decisiones de las empresas, de las 7 empresas trabajadas las 5 nos respondieron mediante correo electrónico y las restantes realizando visitas personales.

El resultado de los encuestados es:

Automotores de la Sierra S.A tiene una estrategia prospectiva:

Tabla 11. Aplicación de Estrategias en Automotores de la Sierra S.A.

ITEMS	PROSPECTIVA	VALORACION					CALIFICACIÓN	
							TOTAL	PONDERACION TOTAL
MERCADO			4					
EFICIENCIA				3			21	30
INVESTIGACIÓN			4					
ESTRUCTURA				3				
ESTRUCTURA			5					PORCENTAJE
AMBIENTE					2			70%

Fuente: La Encuesta

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

La valoración más alta entre las cuatro tipologías fue la prospectiva con 21 puntos con un porcentaje del 70%, las cuales se ha determinado porque sus productos van innovándose de acuerdo al crecimiento de la tecnología para el mejoramiento de los resultados, así mismo se ha mantenido sus costos a pesar de los cambios dados en el entorno.

Continuando con las empresas Autosierra se desarrolla bajo una estrategia analizadora así:

Tabla 12. Aplicación de Estrategias en Autosierra.

ITEMS	ANALIZADORA	VALORACIÓN					CALIFICACIÓN	
							TOTAL	PONDERACION TOTAL
MERCADO					2			
EFICIENCIA					2	18	35	
INVESTIGACIÓN					2			
ESTRUCTURA		5						
ESTRUCTURA			4				PORCENTAJE	
AMBIENTE					2		51%	
AMBIENTE					1			

Fuente: La Encuesta

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

La estrategia analizadora fue la que alcanzo más relevancia al aplicar la encuesta con un puntaje de 18 puntos y con un resultado porcentual de un 51% frente a las demás, esto principalmente se da debido al trabajo en equipo, el apoyo gerencial para la toma de decisiones en los departamentos más críticos y la generación de estrategias de una forma periódica.

Reencauchadora

Tabla 13. Aplicación de Estrategias en Reencauchadora.

ITEMS			DEFENSIVA	VALORACIÓN					CALIFICACIÓN	
									TOTAL	PONDERACION TOTAL
MERCADO	1	1		5					23	30
EFICIENCIA	2	5			4					
INVESTIGACIÓN	3	9				3				
ESTRUCTURA	4	13			4					
ESTRUCTURA	5	14					2			PORCENTAJE
AMBIENTE	6	20		5						66%

Fuente: La Encuesta

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

En la Empresa Automotriz Reencauchadora de acuerdo a la encuesta realizada se obtuvo la aplicación de la estrategia defensiva con 23 puntos siendo su porcentaje el 66% la cual se da porque las estrategias planteadas no se han enfocado en la eficiencia para mejorar los procesos diarios, evitan el uso de productos que superen a la competencia sin embargo la aplicación de nuevas estrategias para mantener relaciones laborales a largo plazo es quien ayuda a mantener un mercado factible.

Vehysa

Tabla 14. Aplicación de Estrategias en Vehysa.

ITEMS	ANALIZADORA	VALORACIÓN				CALIFICACIÓN	
						TOTAL	PONDERACION TOTAL
MERCADO		4					
EFICIENCIA		4					
INVESTIGACIÓN			3				
ESTRUCTURA		4					
ESTRUCTURA		5					
AMBIENTE		5					
AMBIENTE		5					
						30	35
							PORCENTAJE
							86%

Fuente: La Encuesta

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Vehysa con un puntaje de 30 refleja una estrategia analizadora con un porcentaje de 86%, es evidente que se ha enfocado al ambiente es decir la implementación de capacitaciones, cursos para el manejo correcto del negocio, la ampliación para el control de costos tanto formales como estandarizados ayudando a obtener resultados positivos y crecientes año tras año.

Ambacar

Tabla 15. Aplicación de Estrategias en Ambacar.

ITEMS	ANALIZADORA	VALORACIÓN					CALIFICACIÓN	
							TOTAL	PONDERACION TOTAL
MERCADO		5						
EFICIENCIA				3				
INVESTIGACIÓN		5						
ESTRUCTURA				3				
ESTRUCTURA				3				
AMBIENTE				4				
AMBIENTE		5						
							28	
								35
								PORCENTAJE
								80%

Fuente: La Encuesta

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Ambacar con un 80% frente a las demás tipologías ha desarrollado la estrategia analizadora con 28 puntos, la misma que se evidencia en mercado, investigación y ambiente es decir la toma de decisiones se están realizando con un carácter segura de una manera flexible y descentralizadas y el manejo de su negocio durante los tres últimos años ha mejorado satisfactoriamente.

Ciauto

Tabla 16. Aplicación de Estrategias en Ciauto.

ITEMS	ANALIZADORA	VALORACIÓN					CALIFICACIÓN	
							TOTAL	PONDERACION TOTAL
MERCADO		5						
EFICIENCIA				3			28	35
INVESTIGACIÓN		5						
ESTRUCTURA				3				
ESTRUCTURA				3				PORCENTAJE
AMBIENTE			4					80%
AMBIENTE		5						

Fuente: La Encuesta

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Se ha identificado la estrategia analizadora en la empresa Ciauto la misma que tiene 28 puntos evidenciando un valor porcentual del 80%; la cual ha tomado como prioridad el mercado con una toma de decisiones de carácter seguro, la investigación de estrategias nuevas flexibles y enfocadas a todos los departamentos mejorando el ambiente es decir el manejo de su negocio durante los tres últimos años.

Automekano

Tabla 17. Aplicación de Estrategias en Automekano.

ITEMS	ANALIZADORA	VALORACIÓN					CALIFICACIÓN	
		5					TOTAL	PONDERACION TOTAL
MERCADO		5						
EFICIENCIA				3				
INVESTIGACIÓN		5						35
ESTRUCTURA				3			29	
ESTRUCTURA			4					PORCENTAJE
AMBIENTE			4					83%
AMBIENTE		5						

Fuente: La Encuesta

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

La estrategia adoptada por Automekano es la Analizadora con un porcentaje del 83% frente a las demás, y con una puntuación de 29, evidenciado que los ítems tomados como prioridad es el mercado el mismo que permite la toma de decisiones seguras conjuntamente con la investigación de estrategias flexibles generando resultados positivos para cada uno de los departamentos así como la capacitación para el mejoramiento del manejo de negocio acorde a la competencia actual.

Continuando con el análisis de resultados, para el levantamiento de la información financiera se realizó un análisis financiero donde aplicamos el cálculo de indicadores que han determinado el capital de trabajo del año 2013 al año 2015 de la misma forma el flujo del efectivo de la siguiente forma:

Automotores de la Sierra S.A.

Capital de trabajo

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 18. Capital de Trabajo - Automotores de la Sierra.

2013	
FORMULA	AUTOMOTORES SIERRA
ACTIVOS CORRIENTES	\$30'423,173.83
PASIVOS CORRIENTES	\$18'500,565.67
CAPITAL DE TRABAJO	\$11'922,608.16

2014	
FORMULA	AUTOMOTORES SIERRA
ACTIVOS CORRIENTES	\$28'110,927.26
PASIVOS CORRIENTES	\$14'785,461.44
CAPITAL DE TRABAJO	\$13'325,465.82

2015	
FORMULA	AUTOMOTORES SIERRA
ACTIVOS CORRIENTES	\$29'836,087.46
PASIVOS CORRIENTES	\$13'162,122.97
CAPITAL DE TRABAJO	\$16'673,964.49

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

Para el 2013 la empresa ASSA tiene un capital de trabajo alto con una cantidad de \$11'922,608.16 la cual es la cantidad de dinero líquido disponible ya cancelando las deudas por pagar.

Al año 2014 existió un aumento de \$1'402,857.66 la misma que ayuda a establecer una cantidad liquida, confiable.

Así ha variado significativamente, mientras que para el año 2015 ha ascendido a una cantidad de \$16'673,964.49 puesto que se ha disminuido las obligaciones es decir hubo despido de trabajadores innecesarios por lo que se decreció las obligaciones al IEES por pagar así como la disminución de beneficios a empleados.

Flujo de efectivo

Tabla 19. Flujo de Efectivo - Automotores de la Sierra.

		2013
FORMULA	AUTOMOTORES SIERRA	
FLUJO DE EFECTIVO	\$4'201,908.95	
		2014
FORMULA	AUTOMOTORES SIERRA	
FLUJO DE EFECTIVO	\$4'304,710.00	
		2015
FORMULA	AUTOMOTORES SIERRA	
FLUJO DE EFECTIVO	\$3'801,861.04	

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

En el 2013 el flujo de efectivo fue de \$ 4'201,908.95, la cantidad establecida se dio por el cobro de ventas y la prestación de servicios que ofrece la empresa.

En el 2014 ha crecido una cantidad de \$ 102,801.05 siendo una disponibilidad de dinero significativa presentando buen respaldo es decir una mejor liquidez.

El en 2015 debido a la crisis mundial, a la implantación de nuevas normas gubernamentales las ventas se disminuyeron por lo que las entradas de efectivo, siendo los valores más representativos del estado de flujo de efectivo, decrecieron a una cantidad de 3'801,861.04 representando un porcentaje del 22% menos.

Autosierra

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 20. Capital de Trabajo - Autosierra

2013	
FORMULA	AUTOSIERRA
ACTIVOS CORRIENTES	\$3'390,623.11
PASIVOS CORRIENTES	\$1'336,166.71
CAPITAL DE TRABAJO	\$2'054,456.40

2014	
FORMULA	AUTOSIERRA
ACTIVOS CORRIENTES	\$4'737,784.18
PASIVOS CORRIENTES	\$2'378,093.31
CAPITAL DE TRABAJO	\$2'359,690.87

2015	
FORMULA	AUTOSIERRA
ACTIVOS CORRIENTES	\$4'901,791.05
PASIVOS CORRIENTES	\$2'456,581.76
CAPITAL DE TRABAJO	\$2'445,209.29

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

La empresa Autosierra en el año 2013 tiene un capital de trabajo significativo con una cantidad de \$2'054,456.40 es evidente que la cantidad de dinero líquido disponible es moderado, aun ya teniendo cancelado las deudas por pagar.

Al año 2014 existió un aumento de \$ 305,234.47 cantidad que se muestra visible por la aplicación de inventario correctamente.

El análisis determinado para el 2015 ha variado a una cantidad de \$2'445,209.29 valor que se da por el incremento existente en la cuenta efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo al momento de iniciar el análisis financiero del estado.

Flujo de efectivo

Tabla 21. Flujo de Efectivo - Autosierra

2013	
FORMULA	AUTOSIERRA
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 309,012.43

2014	
FORMULA	AUTOSIERRA
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 856,004.31

2015	
FORMULA	AUTOSIERRA
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 431,261.00

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

Al realizar el análisis financiero correspondiente se determinó que en el 2013 Autosierra tuvo un flujo de efectivo en negativo por un valor de -\$ 309,012.43 existiendo cantidades significativas en negativo disminución de inventario y la no adquisición de nueva mercadería.

En el 2014 existió una cantidad positiva por el valor de \$ 856,004.31 debido a la corrección realizada al año anterior es decir, se compró nueva mercadería y los valores en deuda fueron cancelados, así como también se realizaron cobros por actividades de operación.

Al año siguiente el flujo de efectivo decreció con un valor negativo -\$ 431,261.00 dado por cambio de activos y pasivos, utilización de efectivo para la cancelación de deudas por pagar y la prestación de créditos a mayor cantidad.

Reencauchadora

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 22. Capital de Trabajo - Reencauchadora de la Sierra

2013	
FORMULA	REEN SIERRA
ACTIVOS CORRIENTES	\$2'848,116.13
PASIVOS CORRIENTES	\$2'456,652.35
CAPITAL DE TRABAJO	\$391,463.78

2014	
FORMULA	REEN SIERRA
ACTIVOS CORRIENTES	\$5,700,341.98
PASIVOS CORRIENTES	\$4'759,979.54
CAPITAL DE TRABAJO	\$940,362.44

2015	
FORMULA	REEN SIERRA
ACTIVOS CORRIENTES	\$3'901,888.07
PASIVOS CORRIENTES	\$2'735,724.34
CAPITAL DE TRABAJO	\$1'166,163.73

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

Para el 2013 la empresa Reencauchadora de la Sierra tiene un capital de trabajo con una cantidad de 391,463.78 lo que corresponde al dinero líquido disponible ya cancelando deudas por pagar.

Al año 2014 existió un aumento a un valor de \$ 940,362.44 debido al crecimiento de cobros de documentos y cuentas no relacionadas locales las mismas que ayuda mejorar la liquidez corriente.

Mientras que para el año 2015 ha alcanzado un valor de \$ 1'166, 163.73 como capital de trabajo evidenciando el aumento por las cuentas mencionadas en el año

anterior como una de las más significativas que ayudan a mantener una liquidez positiva.

Flujo de Efectivo

Tabla 23. Flujo de Efectivo - Reencauchadora de la Sierra

2013	
FORMULA	REEN SIERRA
FLUJO DE EFECTIVO	\$434,875.22
2014	
FORMULA	REEN SIERRA
FLUJO DE EFECTIVO	-\$1'758,114.42
2015	
FORMULA	REEN SIERRA
FLUJO DE EFECTIVO	\$1,064,855.00

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

El flujo de efectivo para Reencauchadora de la Sierra S.A en el año 2013 fue estable teniendo un valor de \$ 434,875.22 logrando así el mantenimiento de la liquidez.

En el 2014 existió un decremento significativo y dio como resultado la cantidad de -\$ 1' 758,114.42 valores que mediante el análisis se ha determinado que se deriva de cancelaciones fuertes de actividades de financiación es decir por cobro de préstamos, pagos de arrendamientos financieros.

Mientras que en 2015 el efectivo se estabilizo con una cantidad de \$ 1'064,855.00, obteniendo un valor que establece la validez de la liquidez.

Vehysa

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 24. Capital de Trabajo - Vehysa

2013	
FORMULA	VEHYSA
ACTIVOS CORRIENTES	\$2'930,988.51
PASIVOS CORRIENTES	\$1'289,287.79
CAPITAL DE TRABAJO	\$1'641,700.72

2014	
FORMULA	VEHYSA
ACTIVOS CORRIENTES	\$2'135,513.84
PASIVOS CORRIENTES	\$573,095.83
CAPITAL DE TRABAJO	\$1'562,418.01

2015	
FORMULA	VEHYSA
ACTIVOS CORRIENTES	\$1'671,033.33
PASIVOS CORRIENTES	\$274,226.80
CAPITAL DE TRABAJO	\$1'396,806.53

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

Para el 2013 la empresa Vehysa tiene un capital de trabajo con una cantidad de \$ 1' 641,700.72 lo que corresponde al efectivo y sus equivalentes disponibles ya cancelando deudas por pagar.

Al año 2014 existió una disminución de \$ 79,282.71 evidenciándose que la mayoría de disminución corresponde al pasivo es decir se han saldado parte de las deudas pendientes obtenidas, dicho resultado ayuda a mantener una liquidez nítida sin embargo no en su totalidad.

Para el año 2015 ha tenido un valor de \$ 1'396,806.53, es decir ha disminuido una cantidad de \$ 165,611.48 que se muestra en el estado como un aumento de activos mediante el Impuesto a la Renta, el inventario final de mercadería y en el pasivo aumento el pago de cuentas y documentos por pagar, así mismo por incremento de trabajadores cumplimiento de obligaciones por pagar a empleados.

Flujo de Efectivo

Tabla 25. Flujo de Efectivo - Vehysa.

2013	
FORMULA	VEHYSA
FLUJO DE EFECTIVO	-\$135,505.94

2014	
FORMULA	VEHYSA
FLUJO DE EFECTIVO	-\$109,412.84

2015	
FORMULA	VEHYSA
FLUJO DE EFECTIVO	\$458,363.57

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

La Empresa automotriz Vehysa en el año 2013 el flujo de efectivo establecido es -\$ 135,505.94 es decir no tiene liquidez.

Para el 2014 la falta de liquidez planteo estrategias que disminuyan el valor negativo adquirido en el año anterior, no cumpliendo su flujo de efectivo fue -\$ 109,412.84 determinado por generar ventas con crédito ampliando el tiempo de pago, aumento de impuestos.

En el 2015 ha mejorado satisfactoriamente este flujo determinando un resultado de \$ 458,363.57, siendo aplicados principios que ayuden a mantener el efectivo en la empresa, se ha orientado a disminuir las ventas a crédito, pedir anticipos a clientes y capacitarse en la negociación aplicando mejorar el precio con los proveedores.

Ambacar

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 26. Capital de Trabajo - Ambacar

2013	
FORMULA	AMBACAR
ACTIVOS CORRIENTES	\$26'649,838.49
PASIVOS CORRIENTES	\$16'420,644.35
CAPITAL DE TRABAJO	\$10'229,194.14

2014	
FORMULA	AMBACAR
ACTIVOS CORRIENTES	\$22'552,303.40
PASIVOS CORRIENTES	\$12'114,168.50
CAPITAL DE TRABAJO	\$10'438,134.90

2015	
FORMULA	AMBACAR
ACTIVOS CORRIENTES	\$22'584,237.40
PASIVOS CORRIENTES	\$10'157,060.30
CAPITAL DE TRABAJO	\$12'427,177.10

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Para el 2013 la empresa Ambacar tiene un capital de trabajo significativo con un valor de \$ 10'229,194.14 la cual refleja el grado alto de liquidez que es lo que contiene la empresa como sus propios recursos.

Al año 2014 existió un crecimiento de \$ 208,940.76 el mismo que ayudó a fortalecer una cantidad liquida, confiable.

Las estrategias planteadas han evolucionado al año 2015 por lo que se obtuvo un capital de trabajo de \$ 12'427,177.10 evidenciándose el cobro inmediato de las ventas, el crecimiento de inventarios así como la experiencia en los años de servicio brindado.

Flujo de efectivo

Tabla 27. Flujo de Efectivo - Ambacar

2013	
FORMULA	AMBACAR
FLUJO DE EFECTIVO	\$2'049,401.11
2014	
FORMULA	AMBACAR
FLUJO DE EFECTIVO	\$6'919,899.00
2015	
FORMULA	AMBACAR
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 2'386,176.15

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

En el 2013 la Empresa Ambacar tiene un flujo de efectivo positivo el mismo que tiene la cantidad de \$ 2'049,401.11, valor establecido se dio por el cobro de ventas y la prestación de servicios que ofrece la empresa generando una liquidez significativa.

En el 2014 ha crecido una cantidad de \$ 6'919,899.00 alcanzando una disponibilidad de dinero significativo es decir manteniendo la liquidez evitando riesgos que alteren el correcto manejo del efectivo.

El en 2015 debido a la crisis mundial, a la implantación de nuevas normas gubernamentales, el alza de impuestos las ventas se disminuyeron por lo que las entradas de efectivo, siendo los valores más representativos del estado de flujo, decrecieron a una cantidad de -\$ 2'386,176.15.

Ciauto

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 28. Capital de Trabajo - Ciauto.

2013	
FORMULA	CIAUTO
ACTIVOS CORRIENTES	\$10'169,379.91
PASIVOS CORRIENTES	\$9'974,282.39
CAPITAL DE TRABAJO	\$195,097.52

2014	
FORMULA	CIAUTO
ACTIVOS CORRIENTES	\$32'891,828.20
PASIVOS CORRIENTES	\$31'040,237.50
CAPITAL DE TRABAJO	\$1'851,590.70

2015	
FORMULA	CIAUTO
ACTIVOS CORRIENTES	\$26'691,057.30
PASIVOS CORRIENTES	\$24'170,135.40
CAPITAL DE TRABAJO	\$2'520,921.90

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

Para el año 2013 la Empresa Ciauto tiene un capital de trabajo de \$ 195,097.52 esto se ha determinado por la gran cantidad activos por impuestos corrientes y la acumulación del crédito tributario.

La adquisición de materia prima, el inventario existente de productos terminados en el 2014 ha generado el incremento de capital de trabajo a un valor de \$ 1'851,590.70.

La empresa automotriz en el 2015 ha generado un capital de trabajo satisfactorio por un valor de \$ 2'520,921.90 debido a las cuentas cobradas, adquisición de materias primas las mismas que son estrategias planteadas y cumplidas las mismas que permiten tener una liquidez.

Flujo de Efectivo

Tabla 29. Flujo de Efectivo – Ciauto

2013	
FORMULA	CIAUTO
FLUJO DE EFECTIVO	-\$3'909,029.14
2014	
FORMULA	CIAUTO
FLUJO DE EFECTIVO	-\$8'536,095.46
2015	
FORMULA	CIAUTO
FLUJO DE EFECTIVO	\$11'843,798.88

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

Como observamos en la tabla anterior en el año 2013 el flujo de la empresa Ciauto es de \$ 3'909,029.14 dicho valor se ha registrado por el déficit en los cobros en efectivo evidenciando la falta de liquidez corriente que posee en el año mencionado.

En el año 2014 debido a la falta de liquidez del año anterior planteo estrategias que disminuyan el valor negativo, no cumpliendo con lo establecido su flujo de efectivo fue -\$ 8'536,095.46 esto se dio por aumentar ventas con crédito, aumentando su plazo de pago, promoviendo descuentos que no ayudan a mantener la liquidez requerida.

Al pasar dos años en el 2015 las estrategias van asociándose, cumpliendo con el ambiente y mejorando su liquidez ya a un flujo de efectivo positivo con el valor de \$ 11'843,798.88.

Automekano

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 30. Capital de Trabajo – Automekano

2013	
FORMULA	AUTOMEKANO
ACTIVOS CORRIENTES	\$12'519,316.25
PASIVOS CORRIENTES	\$9'855,406.44
CAPITAL DE TRABAJO	\$2'663,909.81

2014	
FORMULA	AUTOMEKANO
ACTIVOS CORRIENTES	\$13'286,527.60
PASIVOS CORRIENTES	\$10'673,628.30
CAPITAL DE TRABAJO	\$2'612,899.30

2015	
FORMULA	AUTOMEKANO
ACTIVOS CORRIENTES	\$10'960,014.40
PASIVOS CORRIENTES	\$8'025,009.72
CAPITAL DE TRABAJO	\$2'935,004.68

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

Automekano en el año 2013 tiene un capital de trabajo de \$ 2'663, 909.81 evidenciando los cobros de venta rápidos, existe mercadería de productos terminados así como variedad de mercadería en tránsito.

Al año 2014 existió un decremento mínimo de \$ 2'612,899.30 el mismo que permite obtener una liquidez alta sin embargo hay q fortalecer los resultados anteriores evitando la disminución de capital de trabajo.

Las estrategias planteadas por Automekano se han evidenciado en el año 2015 por lo que se obtuvo un capital de trabajo de \$ 2'935,004.68 evidenciándose el cobro inmediato de las ventas, el crecimiento de inventarios, la mercadería en tránsito generando liquidez confiable prestando seguridad a los recursos que posee la empresa libre de obligaciones por pagar.

Flujo de Efectivo

Tabla 31. Flujo de Efectivo - Automekano.

2013	
FORMULA	AUTOMEKANO
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 4,711.69
2014	
FORMULA	AUTOMEKANO
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 203,849.49
2015	
FORMULA	AUTOMEKANO
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 554,760.00

Fuente: Base de Datos

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Interpretación:

En el análisis realizado al manejo del efectivo en los años 2013 y 2014 no ha generado liquidez en la empresa, al contrario existen documentos y cuentas pendientes de pago por un valor de -\$ 4,711.69 y -\$ 203,849.49 correspondientemente.

Automekano no ha desarrollado estrategias para el mantenimiento de efectivo en la empresa, así mismo tiene un déficit por realizar pagos a proveedores, a empleados teniendo la capacidad de realizar pagos de manera diferente, más ágil y más segura que sirva de beneficio para el cliente así como para la empresa con la generación de liquidez en el año 2015 su valor fue de -\$ 554,760.00

Comparación de la industria automotriz con las empresas estudiadas.

Para dicha comprobación tomaremos como base el indicador Capital de trabajo utilizado por las empresas reguladas por la Superintendencia de Compañías, entidad que publica información financiera es decir estados financieros e indicadores resumidos por industrias o sectores facilitando información presentada a continuación:

Tabla 32. Comparación entre las Empresas Estudiadas y la Industria Automotriz.

EMPRESAS	FLUJO DEL EFECTIVO								
	2013	PROM	DIF	2014	PROM	DIF	2015	PROM	DIF
AUTOMOTORES SIERRA	\$ 4'201,908.95	68%	18%	\$ 4'304,710.00	103%	0%	\$ 3'801,861.04	8%	47%
AUTOSIERRA	-\$ 309,012.43	-5%	-55%	\$ 856,004.31	21%	-82%	-\$ 431,261.00	-1%	56%
REENCAUCHADORA SIERRA	\$ 434,875.22	7%	-43%	-\$ 1'758,114.42	-42%	-145%	\$ 1'064,855.00	2%	53%
VEHYSA	-\$ 135,505.94	-2%	-53%	-\$ 109,412.84	-3%	-106%	\$ 458,363.57	1%	54%
AMBACAR	\$ 2'049,401.11	33%	-17%	\$ 6'919,899.00	166%	63%	-\$ 2'386,176.15	-5%	60%
CIAUTO	-\$ 3'909,029.14	-63%	-114%	-\$ 8'536,095.46	-205%	-308%	\$ 11'843,798.88	25%	31%
AUTOMEKANO	-\$ 4,711.69	0%	50%	-\$ 203,849.49	-5%	-108%	-\$ 554,760.00	-1%	57%
	\$ 6'175,607.00			\$ 4'161,864.81			\$ 47'687,016.21		
	PROMEDIO INDUSTRIA	50.3%		PROMEDIO INDUSTRIA	103.02%		PROMEDIO INDUSTRIA	55.40%	

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Base de datos

Como podemos observar en el año 2013 la industria automotriz comprendía un promedio del 50.3% de capital de trabajo, cantidad aceptable existiendo variaciones positivas y negativas en la comparación así: AUTOMOTORES DE LA SIERRA COMPRENDE UN 68% superándole, siguiéndole AMBACAR con el 33% evidenciando las empresas que tuvieron resultados pésimos notando a CIAUTO con REENCAUCHADORA DE LA SIERRA que tiene un promedio del 7% diferencias tanto positivas con el capital de trabajo más bajo el año mencionado.

Para el 2014 el indicador capital de trabajo en la industria equivale a 103.02% valor porcentual alto que da a conocer la aplicación de estrategias los resultados frente a las empresas permanece resultados positivos y negativos, a excepción de AMBACAR que muestra liderazgo frente a la industria con un 166% de capital de trabajo seguido de AUTOMOTORES DE LA SIERRA, así mismo existen diferencias significativas así: En AUTOSIERRA – 82%, REENCAUCHADORA DE LA SIERRA -145%, VEHYSA -106.02% , CIAUTO con -308% Y AUTOMEKANO 108% , cantidades que se derivan del ala de impuestos, aumento de empleados.

Continuando con el estudio el capital de trabajo para el 2015 muestra que ha generado un 50% de capital de trabajo en datos reales la industria posee el 55.40%, dando como diferencia solo números positivos; AUTOMOTORES DE LA SIERRA con un valor de 47%, AUTOSIERRA CON 56%, REENCAUCHADORA DE LA SIERRA 53%, VEHYSA, 54%, AMBACAR 60%, CIAUTO, 31% y AUTOMEKANO CON 57% dando a conocer que existe una variabilidad significativa puesto a que la comparación es amplia.

Para mayor entendimiento se recalca que el porcentaje obtenido del comportamiento de la industria de comercio automotriz se ha generado de una cantidad de diez mil empresas, no solo de la Zona Centro que anteriormente esta detallada como zona de estudio.

La encuesta aplicada también contenía ciertas preguntas enfocadas a la variable financiera obteniendo los siguientes resultados:

1. ¿Su empresa cuenta con un análisis financiero periódico?

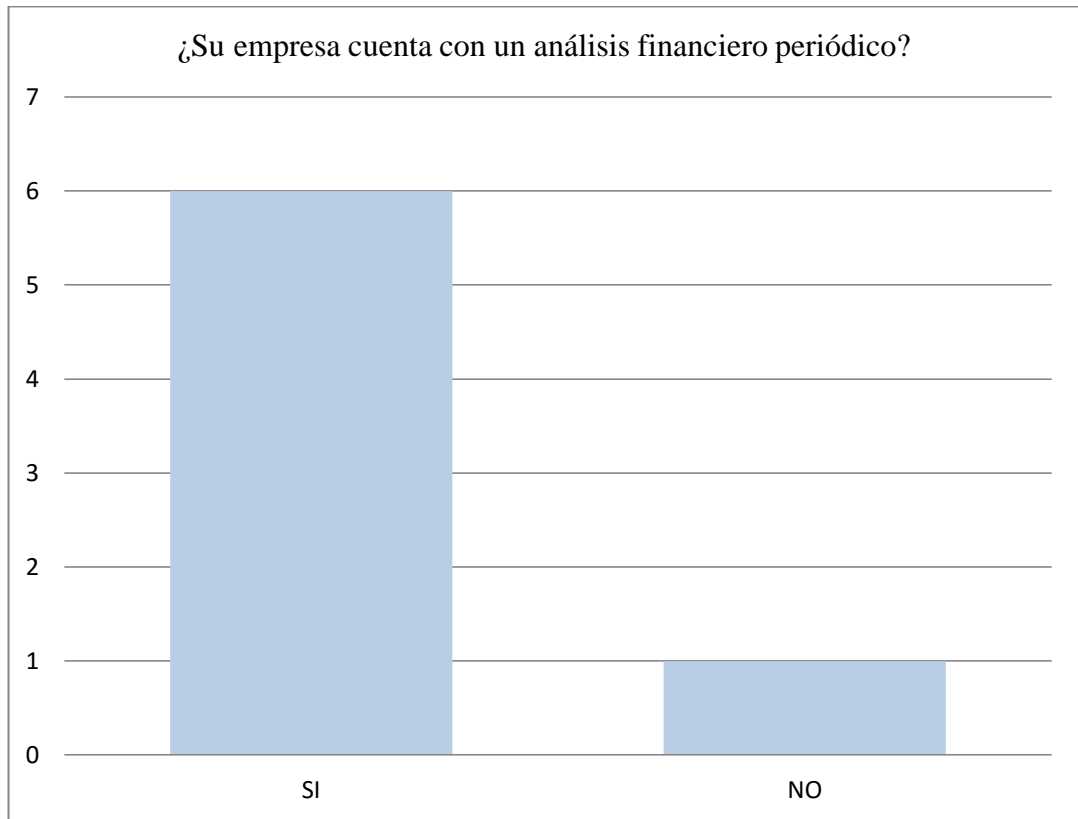


Gráfico N° 10 Su empresa cuenta con un análisis financiero periódico.

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Encuesta

De 7 empresas estudiadas las 6 cuentan con un análisis financiero periódico, siendo Autosierra la única que no realiza, siendo reflejada en el resultado puesto a que un examen de estos ayuda a la toma de decisiones en una empresa.

2. ¿Se aplican indicadores financieros de liquidez en su empresa?

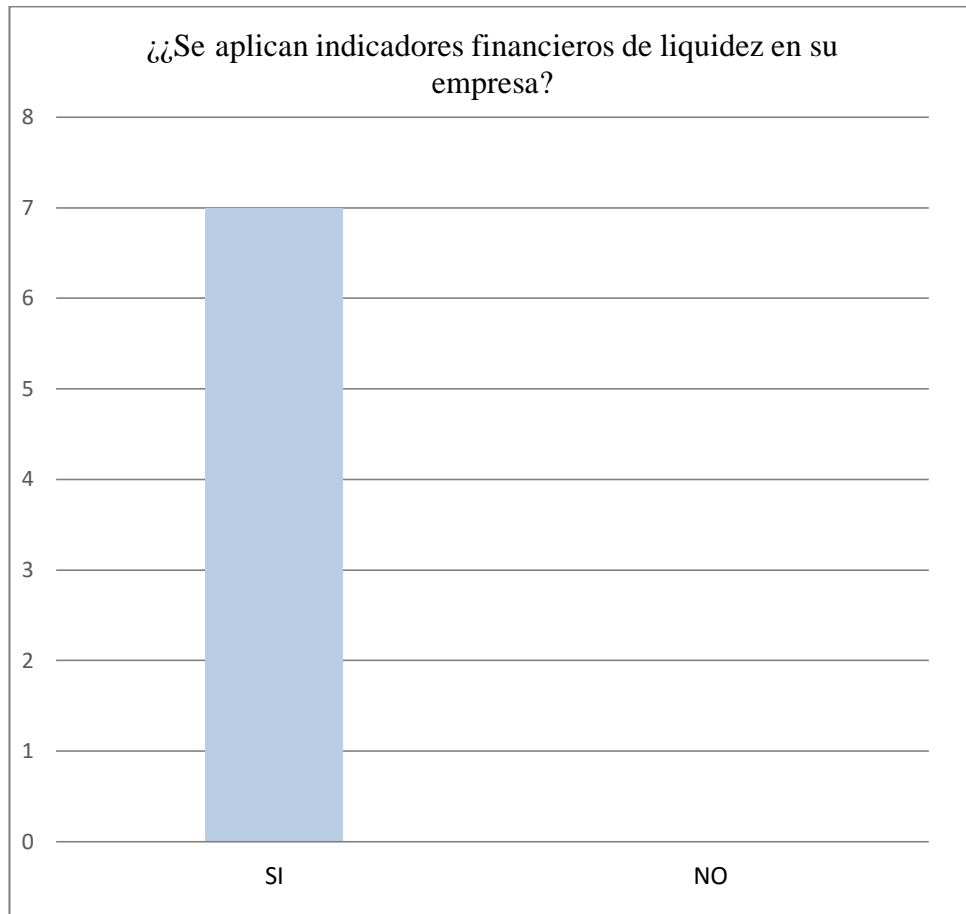


Gráfico N° 11 ¿Se aplican indicadores financieros de liquidez en su empresa?

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Encuesta

Con la aplicación de la encuesta se ha determinado que todas las empresas investigadas calculan indicadores financieros de liquidez, sin embargo algunas no toman acciones para el mejoramiento del resultado en cuando a disponibilidad de efectivo.

3. ¿La liquidez obtenida en los tres últimos años ha cumplido las metas propuestas?

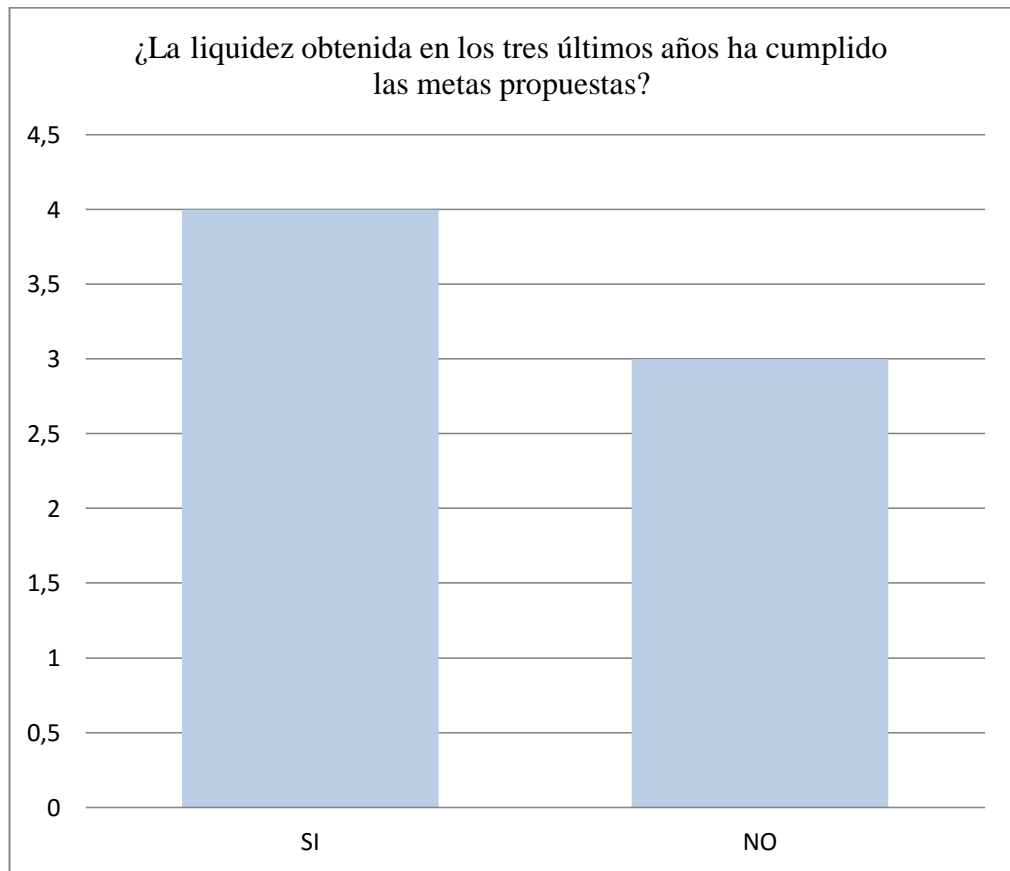


Gráfico N° 12 ¿La liquidez obtenida en los tres últimos años ha cumplido las metas propuestas?

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Encuesta

De las 7 empresas encuestadas 4 han cumplido sus metas establecidas durante los tres años anteriores y las 3 restantes no, por lo que se evidencia en los resultados financieros la carencia de efectivo es decir la falta de liquidez para poder determinar los recursos solidos de la empresa.

4. ¿La empresa ha definido estrategias para mejorar liquidez en los últimos 3 años?

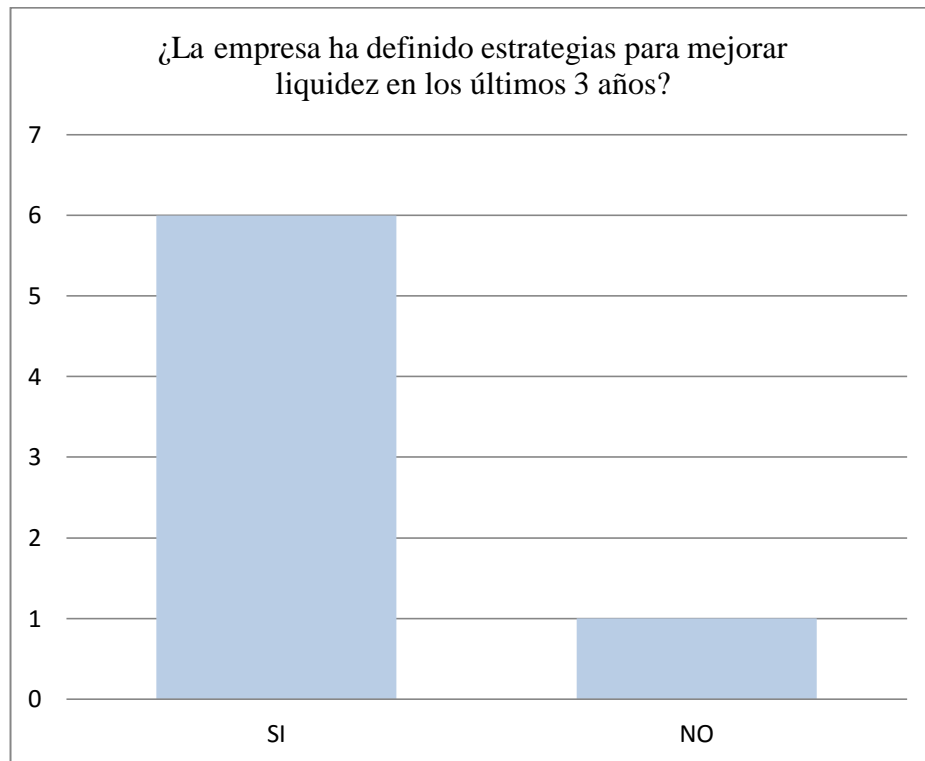


Gráfico N° 13 ¿La empresa ha definido estrategias para mejorar liquidez en los últimos 3 años?

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Encuesta

La formulación de estrategias fue aplicada en en 6 de las 7 empresas, sin embargo son pocas las que han aplicado lo propuesto evidenciándose en los resultados económicos con un valor positivo es decir una alto grado de liquidez mientras que 1 no posee planificación estratégica.

5. ¿Existen estrategias definidas para el cumplimiento de capital de trabajo planteado en los últimos 3 años?

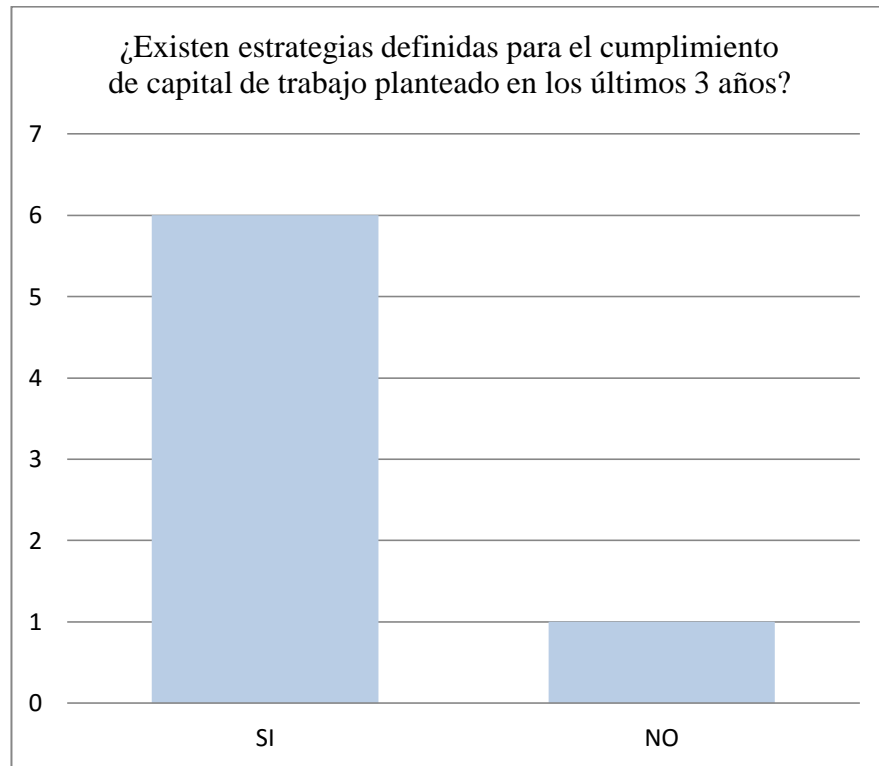


Gráfico N° 14. ¿Existen estrategias definidas para el cumplimiento de capital de trabajo planteado en los últimos 3 años?

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Encuesta

De la totalidad de empresas encuestadas 6 han definido estrategias para el incremento de capital de trabajo en los últimos tres años evidenciándose en los resultados explicados anteriormente, no obstante se encuentra cantidades en negativo que reflejan el incumplimiento de las estrategias planteadas.

6. ¿La elaboración de un estado de flujo de efectivo facilita la toma de decisiones en su empresa?

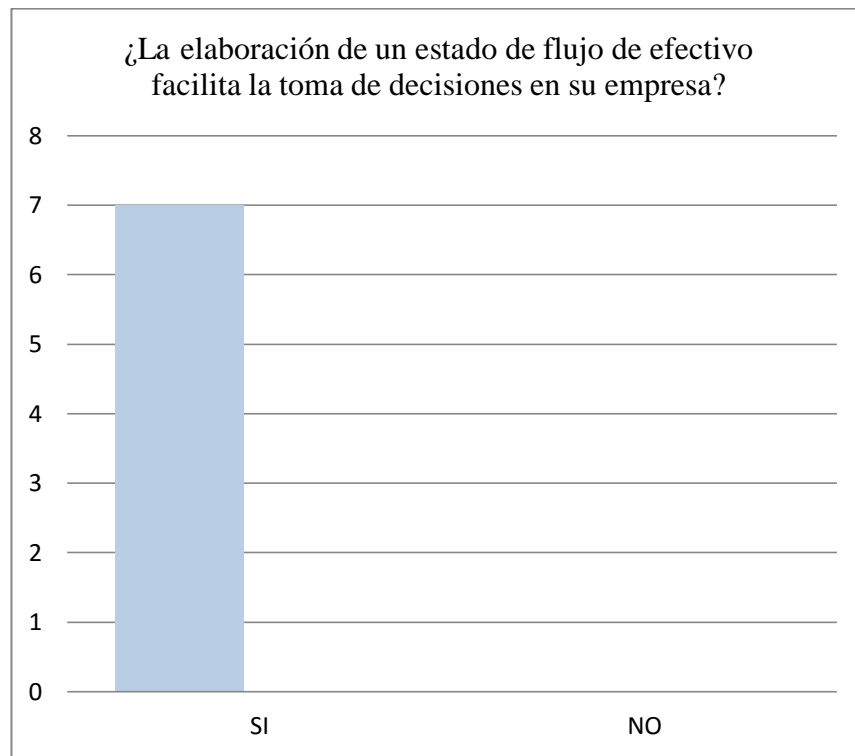


Gráfico N° 15 . ¿La elaboración de un estado de flujo de efectivo facilita la toma de decisiones en su empresa?

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Fuente: Encuesta

Las 7 empresas encuestadas en su totalidad concuerdan que el estado de flujo de efectivo es un instrumento esencial para la toma de decisiones, el mismo que permite la obtención de buenos resultados sin embargo cierto número de empresas no genera resultados positivos por la falta de estudio de mercado y la aplicación del mismo.

Verificación de la Hipótesis

Para la comprobación de la hipótesis primeramente hay que plantear una hipótesis positiva (H1) y (H0) como hipótesis nula así:

H1: La Estrategia organizacional incide significativamente en la liquidez de las Empresas comerciales del sector automotriz de la Zona Central del Ecuador durante los años 2013 al 2015.

H0: La Estrategia organizacional no incide significativamente en la liquidez de las Empresas comerciales del sector automotriz de la Zona Central del Ecuador durante los años 2013 al 2015.

Para la demostración de la hipótesis se aplicara la correlación de datos de la siguiente manera

Según (Zavala, 2011) el coeficiente de correlación de Pearson significando una asociación de variables (X, Y) depende de la fuerza de la correlación y a la dirección positiva o negativa de la correlación, los coeficientes se encuentran entre -1 y +1 así:

-1 = correlación negativa perfecta

-0.95 = correlación negativa fuerte

-0.50 = correlación negativa moderada

-0.10 = correlación negativa débil

-0.00 = ninguna correlación

+0.10 = correlación positiva débil

+0.50 = correlación positiva moderada

+0.95 = correlación positiva fuerte

+ 1 = correlación positiva perfecta

Como se ha indicado el coeficiente de correlación de Pearson es un índice cuyos valores absolutos oscilan entre 0 y 1. Cuanto más cerca de 1 mayor ser la correlación, y menor cuanto más cerca de cero.

¿Pero cómo interpretar un coeficiente determinado? ¿Qué significa un coeficiente de 0.6? ¿Es alto o bajo? No puede darse una respuesta precisa. Depende en gran parte de la naturaleza de la investigación. Por ejemplo, una correlación de 0.6 sería baja si se trata de la fiabilidad de un cierto test, pero sin embargo, sería alta si estamos hablando de su validez. No obstante, intentaremos abordar el tema desde dos perspectivas distintas. Por un lado, ya ha sido tratado desde la perspectiva de la significación estadística mencionada en el apartado anterior. Desde este enfoque una correlación es efectiva si puede afirmarse que es superior a cero. Pero ha de decirse que una correlación significativa no necesariamente ha de ser una correlación fuerte; simplemente es una correlación diferente de cero. O en otros términos, es una correlación que es poco probable que proceda de una población cuya correlación es cero. Tan solo se está diciendo que se ha obtenido "algo" y que ese "algo" es (probablemente) más que "nada".

La fórmula aplicada para este coeficiente es:

$$r = \frac{\sum((ZX)(ZY))}{N}$$

Tabla 33. Empresas analizadas capital de trabajo 2013.

CORRELACIÓN CAPITAL DE TRABAJO 2013		
EMPRESA	CAPITAL DE TRABAJO 2013	ESTRATEGIA IDENTIFICADA
AUTOSIERRA	\$ 2,054,456.40	51%
AMBACAR	\$ 10,229,194.14	80%
AUTOMEKAN	\$ 2,663,909.81	83%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paredes, V. (2016)

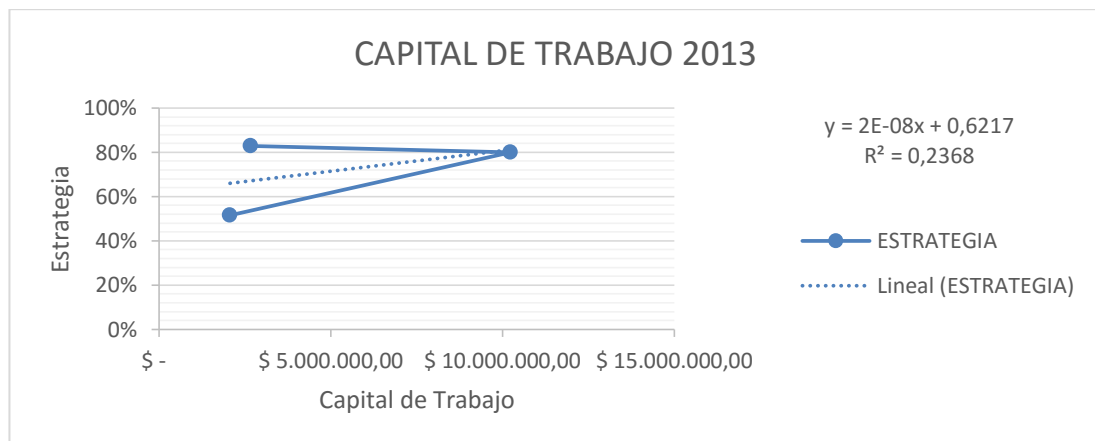


Gráfico N° 16 Correlación - Capital de Trabajo 2013.

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Mediante el análisis realizado al capital del trabajo del año 2013 frente al porcentaje de aplicación de estrategia encontrado en el resultado de la aplicación de la encuesta se ha encontrado un patrón de comportamiento de 0.2368 a la cual se aplicara la siguiente formula:

Dónde:

$$"r" = \frac{\sum((ZX)(ZY))}{N}$$

Donde r = es el coeficiente de Pearson

ZX= puntaje de un individuo (Z) en la variable X=(X- X̄)/SX donde SX es la

desviación estándar de X

$ZY = \text{puntaje de un individuo (Z) en la variable Y} = (Y - \bar{Y}) / SY$

Utilización de la fórmula

$$r^2 = 0.2368$$

$$r = \frac{\sum ((ZX) (ZY))}{N}$$

$$r = 0,4866$$

Al analizar la escala de Pearson, el valor obtenido en la aplicación de la fórmula nos muestra una correlación positiva débil distribuyendo así a las tres empresas: AMBACAR, AUTOSIERRA, y AUTOMEKANO quienes contienen una estrategia analizadora demostrando la relación que mantienen con la mayor liquidez que poseen dentro del sector en estudio, la debilidad que tiene la correlación es debido al incremento de impuestos y a la variación de normas.

Tabla 34. Empresas analizadas capital de trabajo 2014.

CORRELACIÓN CAPITAL DE TRABAJO 2014		
EMPRESA	CAPITAL DE TRABAJO 2014	ESTRATEGIA IDENTIFICADA
AUTOSIERRA	\$ 2'359,690.87	51%
AMBACAR	\$ 10'438,134.90	80%
AUTOMEKAN	\$ 2'612,899.30	83%

O

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

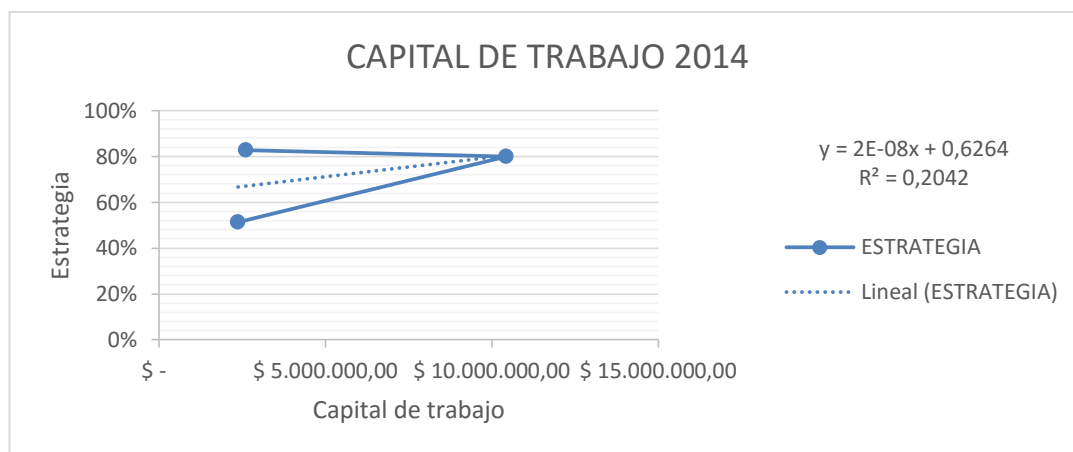


Gráfico N° 17 Correlación - Capital de Trabajo 2014

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Como se observa en el gráfico se muestra una correlación positiva débil de un “r” de 0.45188 distribuida en las tres empresas AMBACAR, AUTOSIERRA, y AUTOMEKANO siendo las empresas con estrategia analizadora las que demuestran que hay una correlación débil pero positiva y se asocia con el resultado financiero estudiado. Dicha relación se produce en bajo porcentaje por la acumulación de impuestos generados en el año 2014.

Tabla 35. Empresas analizadas capital de trabajo 2015.

CORRELACIÓN CAPITAL DE TRABAJO 2015		
EMPRESA	CAPITAL DE TRABAJO 2015	ESTRATEGIA IDENTIFICADA
AUTOSIERRA	\$ 2'445,209.29	51%
AMBACAR	\$ 12'427,177.10	80%
AUTOMEKAN	\$ 2'935,004.68	83%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

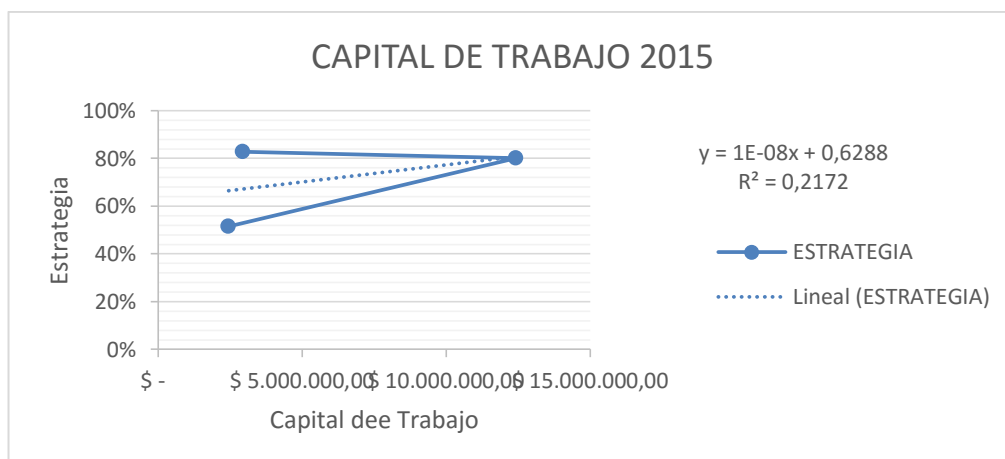


Gráfico N° 18 Correlación - Capital de Trabajo 2015

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

En el año 2015 el capital de trabajo posee una correlación de 0.466 frente al porcentaje de estrategia establecidos, para el análisis escogimos las 3 empresas que posean estrategia analizadora y el capital de trabajo más amplio descartando las otras empresas que alteraban los resultados.

Tabla 36. Empresas analizadas flujo de efectivo 2013.

CORRELACIÓN FLUJO DE EFECTIVO 2013		
EMPRESA	FLUJO DE EFECTIVO 2013	ESTRATEGIA IDENTIFICADA
AUTOSIERRA	\$ -309,012.43	51%
AMBACAR	\$ 2'049,401.11	80%
AUTOMEKAN	\$ -4,711.69	83%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Correlacionando la estrategia con el flujo de efectivo del año 2013 se tiene la siguiente gráfica:

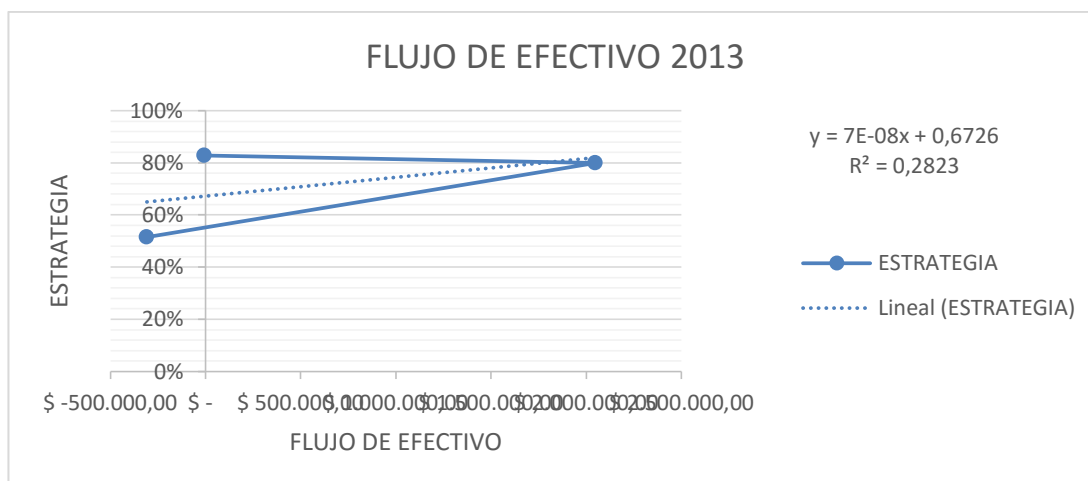


Gráfico N° 19 Correlación - Flujo de Efectivo 2013.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

Se ha determinado una correlación positiva moderada representada por un valor de 0.53, resultado que proviene de las 3 empresas: AUTOSIERRA, AMBACAR, Y AUTOMEKANO las cuales pertenecen a las empresas que aplican las estrategias analizadoras y por ende las más representativas evidenciando la relación entre variables.

Tabla 37. Empresas analizadas flujo de efectivo 2014.

CORRELACIÓN FLUJO DE EFECTIVO 2014		
EMPRESA	FLUJO DE EFECTIVO 2014	ESTRATEGIA IDENTIFICADA
AUTOSIERRA	\$ 856,004.31	51%
AMBACAR	\$ 6,919,899.00	80%
AUTOMEKAN	\$ -203,849.49	83%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

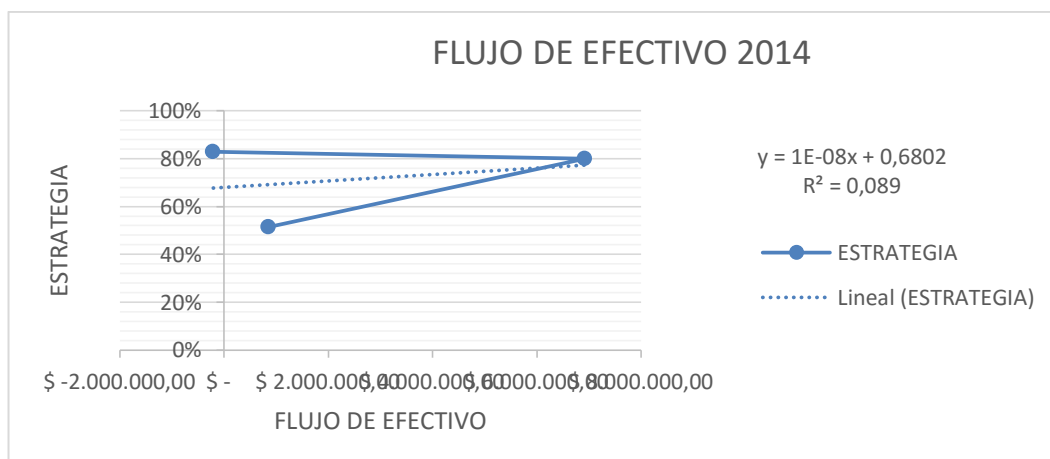


Gráfico N° 20 Correlación - Flujo de Efectivo 2014.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

En el 2014 podemos observar una correlación mínima identificada con 0.31 la misma que representa una correlación positiva débil debido a la implantación de normas gubernamentales tratando de disminuir las importaciones con el objetivo de consumir lo nuestro por tal motivo que se comprueba la relación y coherencia de los resultados obtenidos.

Tabla 38. Empresas analizadas flujo de efectivo 2015.

CORRELACIÓN FLUJO DE EFECTIVO 2015		
EMPRESA	FLUJO DE EFECTIVO 2015	ESTRATEGIA IDENTIFICADA
AUTOSIERRA	\$ -431,261.00	51%
AMBACAR	\$ 11,843,798.88	80%
AUTOMEKAN	\$ -554,760.00	83%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

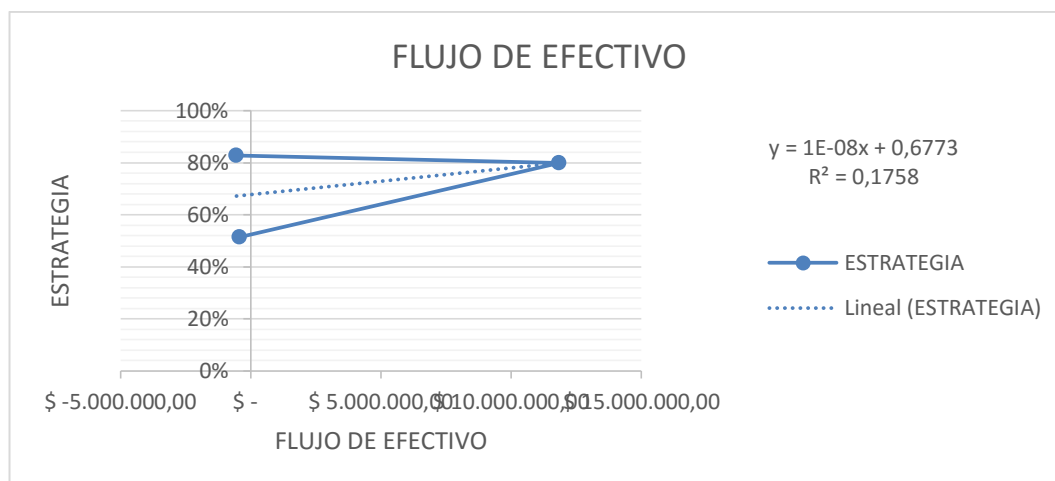


Gráfico N° 21 Correlación - Flujo de Efectivo 2015.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paredes, V. (2016)

En el 2015 se ha identificado un valor de 0.42 que nos muestra una correlación positiva débil dentro de la escala de Pearson, utilizando tres de las cinco empresas que contenían la estrategia analizadora así mismo se ha comprobado que la utilización de las mismas ayuda a tener resultados estables es decir mayor liquidez dentro del sector estudiado, dicha debilidad proviene del alza de impuestos y las normas gubernamentales establecidas para dicho sector.

b. Limitaciones del estudio.

Las limitaciones generadas en la elaboración del presente proyecto de investigación se han dado acorde a la información financiera debido a que la Superintendencia de Compañías aún no contaba con toda la información necesaria para la elaboración de análisis financiero del año 2015, por otra parte se presentaron complejidades en la aplicación de encuestas, por el tiempo esperado en la contestación de los Gerentes, así mismo se limitaba al comparar con la industria puesto que no se encontraba una base de datos general.

c. Conclusiones

Luego de haber realizado la investigación en las Empresas estudiadas se llegó a concluir que:

- La tipología de estrategias planteadas por Miles & Snow están divididas en cuatro: analizadora, prospectiva, defensiva y reactiva, las encuestas analizadas han determinado que 5 de las 7 empresas utilizan estrategias analizadoras (Autosierra, Vehysa, Ambacar, Ciauto y Automekano), una de ellas es prospectiva (Automotores de la Sierra S.A) y la otra defensiva (Reencauchadora de la Sierra), la reactiva no es empleada debido a que las empresas no se rigen tanto a mirar acontecimientos anteriores, sino nuevos y futuros planes para crecer económicamente.
- Considerando como medidas de liquidez al CAPITAL DE TRABAJO y el FLUJO DE EFECTIVO, las empresas que tuvieron mayor cantidad de liquidez fue AMBACAR con una estrategia analizadora y AUTOMOTORES DE LA SIERRA que utilizaba la estrategia prospectiva, resultado que se obtuvo mediante la aplicación de indicadores financieros mencionados y la extracción de resultados de flujos de efectivo, mediante la comparación con la industria, la empresa que más liquidez tiene es AUTOMOTORES DE LA SIERRA que por su mayor asentamiento, experiencia en el mercado tuvo un promedio de 68%, 103% y 8% en el 2013, 2014, 2015 respectivamente.
- Para la medición de la relación existente entre las estrategias y la liquidez se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson dando como resultado el capital de trabajo una correlación positiva débil mostrando en el 2013 un 0.49 grados de confianza, en el 2014 0.45 y 0.47 para el 2015, en la comparación del flujo de efectivo con las estrategias en el primer año se estableció 0.53 grados de confianza mientras que para el 2014 y 2015 disminuyó a 0.30 y 0.42 respectivamente, resultados que fueron afectados por la implantación de normas gubernamentales: incremento de impuestos y restricciones a ciertas importaciones.

d. Recomendaciones

- Al ser el sector automotriz uno de los principales sectores que aportan a la economía del país se recomienda a las empresas deben centrarse en el desarrollo de la estrategia Analizadora manteniendo la innovación permanente, ofertando productos de alta calidad y tecnología, mostrando flexibilidad a posibles cambios, evitando riesgos con productos que superen a la competencia elaborando conjuntamente con una planificación para cada uno de los departamentos.
- Es recomendable que las empresas apliquen más indicadores que permitan entender los resultados financieros de las mismas, comprobando con el promedio de toda la industria nacional, es decir, no centrarse aisladamente en la empresa sino comparar con la competencia.
- En vista de las afectaciones que ha tenido la industria por la inserción de normas gubernamentales sobre impuestos e importaciones, se recomienda fortalecer el sector autopartista para disminuir las importaciones y mejorar los resultados financieros de la empresa.
- Se puede concluir que la utilización de una buena estrategia conlleva el mejoramiento de resultados, es decir la aplicación de actividades concretas puede incrementar la liquidez, manteniéndose como los mejores en el sector automotriz ecuatoriano, aplicando innovación, tecnología y estudio permanente de mercado que genere acatar mayor demanda de clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AEADE. (n.d.). Retrieved August 14, 2016, from <https://issuu.com/suplementosgec/docs/asociacionempresasautomotricesv>
p
- Banco Mundial baja proyecciones para perspectivas de la economía mundial e insta a países en desarrollo a impulsar sus reformas internas. (n.d.). Retrieved August 14, 2016, from <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2014/06/10/wb-lowers-projections-global-economic-outlook-developing-countries-domestic-reforms>
- Bernal Cesas Augusto, (2006). Metodología de la Investigación, segunda edición. PEARSON EDUCACIÓN, México p.113
- Calderón-Hernández, G., Ñ •lvarez-Giraldo, C. M., & Naranjo-Valencia, J. C. (2010). Estrategia competitiva y desempeño organizacional en empresas industriales colombianas. Retrieved August 14, 2016, from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81819024003>
- Camison Zornoza, C., Garrigos Simon, F. J., & Palacios Marqués, D. (2007). Estrategias Competitivas Y Desempeño Empresarial: Estudio Comparativo De Los Modelos De Robinson &. Investigaciones Europeas de Dirección Y Economía de La Empresa, 13(3), 176–179.
- CEPAL: Situación económica y perspectivas para 2015 » CESPE | Centro de Estudios Estratégicos. (n.d.). Retrieved August 17, 2016, from <http://cespe.espe.edu.ec/cepal-situacion-economica-y-perspectivas-para-2015/>
- Drucker, P. (1964). Estrategia de Negocis. Bogotá-Colombia : Norma S.A.
- E, D. de I. C., & Inversiones. (2013). Análisis del sector automotriz, 1–5.
- Fred David (1988) La gerencia estratégica. El Proceso de Gerencia Estratégica Estados Unidos: Legis Editores S.A. Ohio. 2 -23.
- Fred, D. (2008). Conceptos de Administración estratégica. México: Pearson Educación.
- G. Lawrence. (2010). Administracion financiera. Decimo primera ed.
- Gitman , L. (2008). Principios de Administración Financiera (Décimo

Tercera ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.

- Guajardo Cantú Gerardo. Contabilidad Financiera, 4ta. ed. McGraw Hill
- Henry, M. (2003). Safari a la Estrategia. Argentina: Granica S.A.
- Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. (2003). Metodología de la Investigación. México. Tercera Edición. McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Hidalgo, Á. L. N., Ramírez, D. H. B., & Ríos, G. A. C. (2014). Estrategia organizacional: una propuesta de estudio. Retrieved August 14, 2016, from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21231108007>
- Horngren , C., Sundem, G., & Elliott, J. (2000). Introducción a la Contabilidad Financiera (Séptima ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Horngren, C., Sundem, G., & Elliott, J. (2000). Introducción a la Contabilidad
- Industria automotriz nacional, la número uno en América Latina :: La Razón :: 9 de agosto de 2016. (n.d.). Retrieved August 9, 2016, from <http://www.razon.com.mx/spip.php?article292461>
 - Interamericana. México, 2004.
- Introducción a la metodología de la Investigación Científica, p.60
- JUAN, D. (2012, April). El sector automotriz en América Latina. Retrieved from <https://latinamerica hoy.es/2012/04/17/el-sector-automotriz-en-america-latina/>
- Lara , A. (2005). Medición y Control de Riesgos Financieros (Tercera Edición ed.). México: Editorial Limusa.
- Muñoz, & Benassini. (1998). Cómo Elaborara y Asesorar una Investigación de Tesis (Primera edición ed.). Naucalpan de Juárez: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
- Porter (1990) The competitive advantage of nations. New York: The Free Press. A Division of Macmillan, Inc.
- Porter. (2009). Estrategia Competitiva. México : CECSA.
- Sánchez Tovar, M. Z. (2015). Strategic analysis of behavior and organizational performance in tamaulipas smes center in mexico. Dimensión Empresarial, 41-55.

- Sánchez Tovar, Y., Zerón Felix, M., & Mendoza Cavazos, G. (2015). Strategic analysis of behavior and organizational performance in tamaulipas smes center in mexico. *Dimensión Empresarial*, 13(1), 41–55. <http://doi.org/10.15665/rde.v13i1.337>
- The Free Diccionario. (2014). el 04 de Junio de 2016, de <http://es.thefreedictionary.com/disponibilidad>. A las 15h53.
- Tipología De Miles Y Snow. (n.d.). Retrieved August 15, 2016, from [http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/345/Tipologia de Miles y Snow.htm](http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/345/Tipologia_de_Miles_y_Snow.htm)
- Tobergte, D. R., & Curtis, S. (2014). Contabilidad III. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Zavala. (2011). *Estadística básica*. Editorial Trillas Sa De Cv.

ANEXOS

ANEXO 1

ITEMS

MATRIZ TIPOLOGIA DE ESTRATEGIAS ENFOCADA A MILES & SNOW				
ITEMS	DEFENSIVA	PROSPECTIVA	ANALIZADORA	REACTIVA
MERCADO	Maduro	Busqueda de nuevos mercados	Evitan riesgos con productos que superan a la competencia	No pueden notar un cambio en el mercado
EFICIENCIA	concentrada en la mejora de operaciones	No son eficientes totalmente pero generan cambios e innovacion	Son flexibles a posibles cambios pero manteniendo bajos costos	Respuesta ineficiente a la demanda del entorno
INVESTIGACIÓN	No investiga futuras oportunidades	Promueven la creatividad en la variedad de productos y tecnologia	Nuevos productos que superan a otros en calidad o tecnologia	Poca capacidad para adaptarse a la competencia externa
ESTRUCTURA	Conservador y segura siempre necesita ajustes en tecnologia y metodos	organizativa flexible y descentralizada, colaboración de los diversos departamentos y poco nivel de gerencia.	Los departamentos colaboran entre si y mantienen el equilibrio en procesos bajo una estructura que permita manejar una rutina específica	no tienen una estrategia particular al momento de manejar su negocio.
AMBIENTE	Estables controlan los costos con procesos estandarizados discretos y formales con planificación a largo plazo	nuevos productos prosperando en un ambiente de negocios con búsqueda de nuevas oportunidades.	formalizada y eficiente esto en áreas que se consideren estables, en otras áreas donde la situación demande otra actitud buscan innovación.	sin mecanismos de control que permitan el diseño de una estructura en el sistema.

ANEXO 2

ESTRUCTURA ENCUESTA

ANEXO 3

			OPCIONES				
			SIEMPRE	CASI SIEMPRE	MUCHAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
MERCADO	1	DEFENSIVA	Cree usted que es necesario mantener relaciones de trabajo a largo plazo en la empresa				
EFICIENCIA	2		Considera usted que en las operaciones diarias debe existir concentración en la eficiencia				
INVESTIGACIÓN	3		Considera necesario incursionar en la investigación de nuevas oportunidades				
ESTRUCTURA	4		¿Para usted, una buena decisión debe ser conservadora y segura?				
ESTRUCTURA	5		Cree usted que son necesarios los ajustes constantes en tecnología y métodos				
AMBIENTE	6		Los costos deberían ser controlados con procesos estandarizados discretos y formales				
MERCADO	7	PROSPECTIVA	Para usted, una estrategia correcta debería estar en la búsqueda de nuevos mercados				
EFICIENCIA	8		Cree usted que las operaciones diarias deberían generar cambios e innovación				
INVESTIGACIÓN	9		Considera adecuado promover la creatividad y variedad de productos con tecnología				
ESTRUCTURA	10		¿Las decisiones son tomadas para ser flexibles y descentralizadas?				
ESTRUCTURA	11		Se debería priorizar la colaboración de los departamentos con poco nivel gerencial				
AMBIENTE	12		La búsqueda de nuevas oportunidades generaría un correcto ambiente de negocios				
MERCADO	13	ANALIZADORA	Para evitar riesgos en el mercado se debería usar productos que superen a la competencia				
EFICIENCIA	14		Se puede ser flexibles a los cambios del entorno manteniendo bajos costos				
INVESTIGACIÓN	15		Se pueden generar nuevos productos que superen a la competencia en calidad o tecnología				
ESTRUCTURA	16		Considera usted que es importante la colaboración de todos los departamentos entre sí manteniendo un equilibrio				
ESTRUCTURA	17		Cree que debe existir una estructura de los departamentos que maneje una rutina específica				
AMBIENTE	18		Considera necesario que en áreas estables de la empresa exista un ambiente formal y eficiente				
AMBIENTE	19	Cree que en áreas cambiantes de la empresa se debe buscar innovación					
MERCADO	20	REACTIVA	Considera usted que si el mercado es cambiante es mejor no tomarlo en cuenta para la empresa				
EFICIENCIA	21		Cree usted que la demanda del entorno exige una respuesta inmediata				
INVESTIGACIÓN	22		Cree que es importante analizar a la competencia externa para conocer puntos fuertes y débiles				
ESTRUCTURA	23		Cree que es imprescindible una estrategia para tomar decisiones				
AMBIENTE	24		Cree que para estructurar un sistema organizacional es necesario un mecanismo de control				

ENCUESTA



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ENCUESTA DIRIGIDA A: Gerentes generales y Jefes Financieros de las

empresas comerciales del sector automotriz Zona Centro

Objetivo: Determinar la tipología de estrategia utilizadas por las empresas comerciales del sector automotriz de la Zona Centro del Ecuador durante el periodo 2013 – 2015.

INSTRUCTIVO:

- Los resultados obtenidos serán utilizados únicamente para el trabajo académico de graduación.
- Lea detenidamente las preguntas.
- Marque con una (X) la respuesta que considere conveniente. Procure ser lo más objetivo y veraz.

	OPCIONES	SIEMPRE	CASI	MUCHAS	MUY	NUNCA
1	¿Se desarrollan acciones para mantener relaciones laborales a largo plazo en la empresa?					
2	¿La empresa ha implementado estrategias de nuevos mercados en los últimos tres años?					
3	¿La innovación de productos en la empresa reduce riesgos financieros ante la competencia?					
4	¿El mercado estudiado por la empresa no tiene estabilidad son analizados frecuentemente?					
5	¿Las operaciones diarias aplicadas en su empresa requieren concentración y eficiencia?					
6	¿Las operaciones diarias realizadas en los tres últimos años en su empresa han tenido cambios e innovaciones?					
7	¿La empresa es flexible a los cambios del entorno competitivo manteniendo ofertas mensuales?					
8	¿La demanda del entorno competitivo permite que los recursos disponibles sean productivos para la empresa?					
9	¿Se realizan investigaciones de nuevas oportunidades en la empresa?					

OPCIONES		SIEMPRE	CASI SIEMPRE	MUCHAS VECES	MUY POCAS	NUNCA
1 0	¿Se ha impulsado la tecnología en la creatividad y variedad de productos o servicios en los tres últimos años en su empresa?					
1 1	¿Se puede superar a la competencia en tecnología con la creación de nuevos productos?					
1 2	¿En su empresa se ha desarrollado un análisis FODA para determinar puntos fuertes y débiles existentes?					
1 3	¿Las decisiones tomadas en los últimos tres años han sido seguras y confiables?					
1 4	¿Son necesarios los ajustes constantes en tecnología y métodos en su empresa?					
1 5	¿Las decisiones que ha tomado la empresa durante los últimos tres años han sido adaptables y descentralizadas?					
1 6	¿En su empresa existe mayor más atención a los departamentos que no tengan alto grado gerencial?					
1 7	¿La empresa toma decisiones comerciales en base a la opinión de todos los departamentos?					
1 8	¿Su empresa utiliza una estructura departamental donde se utiliza una rutina definida?					
1 9	¿Se utiliza formulación de estrategias al momento de establecer la toma de decisiones en su empresa?					
2 0	¿Cuentan con procesos formales para el control de los costos dentro de la organización?					
2 1	¿La implementación de ideas innovadoras ha generado mejorar un ambiente de negocios favoreciendo su gestión?					
2 2	¿La empresa ha utilizado un ambiente eficiente y formal en sus áreas fijas?					
2 3	¿Se ha implantado innovación en áreas críticas que posee la empresa?					

		OPCIONES					Totalmente en	En desacuerdo	Ni en acuerdo ni es	De acuerdo	totalmente de acuerdo
2 4	¿Se ha desarrollado mecanismos de control para estructurar un sistema organizacional en la empresa en los últimos tres años?										
2 5	¿Su empresa cuenta con un análisis financiero periódico?					SI	<input type="checkbox"/>				
						NO	<input type="checkbox"/>				
2 6	¿Se aplican indicadores financieros de liquidez en su empresa?					SI	<input type="checkbox"/>				
						NO	<input type="checkbox"/>				
2 7	¿La liquidez obtenida en los tres últimos años ha cumplido las metas propuestas?					SI	<input type="checkbox"/>				
						NO	<input type="checkbox"/>				
2 8	¿La empresa ha definido estrategias para mejorar la liquidez en los últimos tres años?					SI	<input type="checkbox"/>				
						NO	<input type="checkbox"/>				
2 9	¿Existen estrategias definidas para el cumplimiento de capital de trabajo planteado en los últimos tres años?					SI	<input type="checkbox"/>				
						NO	<input type="checkbox"/>				
3 0	¿La elaboración de un estado de flujo de efectivo facilita la toma de decisiones en su empresa?					SI	<input type="checkbox"/>				
						NO	<input type="checkbox"/>				

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 4

ESTADOS FINANCIEROS 2013

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	AMBACAR	AUTOMEKANO	AUTOMOTORES SIERRA	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes del efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambios	\$ 514,846.00	\$ -782,308.80	\$ 2,258,823.95	\$ -396,800.70	\$ 256,062.15	\$ -112,475.05	\$ 25,974.09
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación	\$ 2,049,401.11	\$ -4,711.69	\$ 4,201,908.95	\$ -309,012.43	\$ -3,909,029.14	\$ 434,875.22	\$ -135,505.94
Clases de cobro por actividades de operación	\$ 44,620,703.39	\$ 19,431,650.43	\$ 111,793,471.00	\$ 4,903,778.67	\$ 10,093,681.18	\$ 5,017,733.39	\$ 9,994,197.15
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	\$ 44,620,703.39	\$ 18,897,853.50	\$ 111,793,471.00	\$ 4,903,778.67	\$ 9,207,004.95	\$ 4,967,336.26	\$ 9,994,197.15
Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes de contratos mantenidos con propósitos de intermediación o para negociar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes de primas y prestaciones, anualidades y otros beneficios de pólizas suscritas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros cobros por actividades de operación	\$ -	\$ 533,296.93	\$ -	\$ -	\$ 886,676.23	\$ 50,397.13	\$ -
Clases de pago por actividades de operación	\$ -45,634,678.59	\$ -19,435,862.12	\$ -106,090,074.26	\$ -5,586,987.04	\$ -14,002,710.32	\$ -4,393,475.44	\$ -10,129,703.09
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	\$ -45,634,678.59	\$ -18,862,548.20	\$ -100,759,158.66	\$ -5,339,214.96	\$ -5,467,014.38	\$ -3,866,114.93	\$ -9,709,782.76
Pagos procedentes de contratos mantenidos para intermediación o para negociar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos a y por cuenta de los empleados	\$ -	\$ -2,374.32	\$ -5,330,915.60	\$ -247,772.06	\$ -1,436.19	\$ -527,360.51	\$ -37,210.32
Pagos por primas prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros pagos por actividades de operación	\$ -	\$ -570,939.60	\$ -	\$ -	\$ -8,534,259.75	\$ -	\$ -382,710.01
dividendos pagados	\$ -	\$ -	\$ -1,400,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
dividendos recibidos	\$ -	\$ -	\$ 64,513.55	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
intereses pagados	\$ -	\$ -	\$ -1,205,064.00	\$ -	\$ -	\$ -152,911.71	\$ -
intereses recibidos	\$ -	\$ -	\$ 2,003,447.72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
impuestos a las ganancias pagados	\$ -	\$ -	\$ -835,228.00	\$ -	\$ -	\$ -36,471.02	\$ -
otras entradas (Salidas) de efectivo	\$ 3,063,376.31	\$ -	\$ -129,157.06	\$ 374,195.94	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	\$ -190,190.60	\$ -220,486.08	\$ -300,190.00	\$ 24,652.97	\$ -2,808,202.59	\$ -131,426.70	\$ -62,411.02
efectivo procedentes de la venta de acciones en subsidiarias u otros negocios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
efectivo utilizado para adquirir acciones en subsidiarias u otros negocios para tener el control	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
efectivo utilizado en la compra de participaciones no controladoras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros cobros por la venta de acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros pagos para adquirir acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros cobros por la venta de participaciones en negocios conjuntos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros pagos para adquirir participaciones en negocios conjuntos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
importes procedentes por la venta de propiedad, planta y equipo	\$ 164,000.00	\$ -	\$ 232,784.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
adquisiciones de propiedad planta y equipo	\$ -227,669.59	\$ -128,063.47	\$ -532,974.00	\$ -80,500.58	\$ -2,823,202.59	\$ -56,328.49	\$ -26,806.73
importes procedentes de ventas de activos intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
compras de activos intangibles	\$ -	\$ -92,422.61	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -35,604.29
importes procedentes de otros activos a largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 105,153.55	\$ -	\$ -	\$ -
compras de otros activos a largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
importes procedentes de subvenciones del gobierno	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
anticipos de efectivo efectuados a terceros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
cobros procedentes del reembolso de anticipos y préstamos concedidos a terceros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
pagos derivados de contratos de futuro, a término, de opciones y de permuta financiera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 2013

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	AMBACAR	AUTOMEKAN O	AUTOMOTOR ES SIERRA	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
ACTIVO	\$ 32,188,380.86	\$ 15,269,419.2	\$ 46,293,586.36	\$ 5,069,335.21	\$ 15,732,035.44	\$ 3,619,055.50	\$ 3,103,889.65
ACTIVO CORRIENTE	\$ 26,649,838.49	\$ 12,519,316.25	\$ 30,423,173.83	\$ 3,390,623.11	\$ 10,169,379.91	\$ 2,848,116.13	\$ 2,930,988.51
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 1,051,488.02	\$ 413,170.54	\$ 5,824,695.63	\$ 54,338.94	\$ 266,146.71	\$ 58,323.03	\$ 313,645.41
ACTIVOS FINANCIEROS	\$ 8,718,602.49	\$ 4,877,462.89	\$ 15,875,812.66	\$ 1,277,584.43	\$ 1,436.19	\$ 1,626,590.09	\$ 1,064,931.31
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	\$ -						
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA							
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO							
(-) PROVISION POR DETERIORO							
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CUENTAS NO RELACIONADOS	\$ 5,097,103.78	\$ 4,678,216.35	\$ 14,872,527.32	\$ 743,442.30		\$ 1,434,486.23	\$ 1,040,508.55
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	\$ 5,097,103.78	\$ 4,678,216.35	\$ 14,872,527.32	\$ 743,442.30			\$ 1,61513.09
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES						\$ 1,434,486.23	\$ 878,995.46
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CUENTAS RELACIONADOS	\$ 87,365.55	\$ 6,473.85	\$ 1,176,777.84			\$ 116,126.49	\$ 6,066.71
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	\$ 3,686,471.73						\$ 8,428.74
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 45,839.25	\$ 241,184.85	\$ 343,389.50	\$ 534,142.13	\$ 1,436.19	\$ 102,216.97	\$ 9,927.31
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	\$ -198,174.82	\$ -48,412.16	\$ -516,882.00			\$ -26,239.60	
INVENTARIOS	\$ 14,170,952.43	\$ 7,228,682.82	\$ 8,720,010.14	\$ 1,990,368.81	\$ 8,622,031.49	\$ 1,031,283.29	\$ 1,505,178.20
INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA	\$ -				\$ 5,771,431.79	\$ 494,468.89	
INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	\$ 19,560.66				\$ 1,539,270.32		
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCION	\$ -				\$ 268.64		
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN LA PRESTACION DE SERVICIO	\$ -						
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑIA	\$ -				\$ 1,310,249.50	\$ 56,147.94	
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN - COMPRADO DE TERCEROS	\$ 9,042,022.27	\$ 4,270,244.51	\$ 8,784,420.34	\$ 1,990,368.81		\$ 313,297.12	\$ 1,501,464.24
MERCADERIAS EN TRANSITO	\$ 5,009,369.50	\$ 2,958,438.81				\$ 154,912.81	
OBRAS EN CONSTRUCCION							
OBRAS TERMINADAS							
MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCION							
INVENTARIOS REPUESTOS, HERRAMIENTAS					\$ 811.14	\$ 12,456.53	\$ 3,713.96
OTROS INVENTARIOS							
(-) PROVISION POR VALOR NETO DE REALIZACION Y OTRAS PERDIDAS EN EL INVENTARIO	\$ -		\$ -64,410.20				
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS			\$ 2,655.40	\$ 216,166.66		\$ 2,559.64	\$ 39,163.17
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO							\$ 2,052.63
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO						\$ 2,559.64	
ANTICIPOS A PROVEEDORES			\$ 2,655.40				\$ 37,110.54
OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS				\$ 216,166.66			
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 1,140,137.79			\$ 46,714.27	\$ 1,261,726.83	\$ 129,360.08	\$ 8,070.42
CREDITO TRIBUTARIO IVA	\$ 715,654.80			\$ 43,505.17	\$ 1,165,356.29	\$ 24,120.30	
CREDITO TRIBUTARIO IR	\$ 424,482.99			\$ 3,209.10	\$ 96,370.54	\$ 103,895.04	\$ 8,070.42
ANTICIPO IR	\$ -					\$ 1,344.74	

ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	\$ -							
CONSTRUCCIONES EN PROCESO	\$ -							
OTROS ACTIVOS CORRIENTE	\$ 1,568,657.76				\$ 18,038.69			
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 5,538,542.37	\$ 2,749,825.67	\$ 15,870,412.53	\$ 1,678,712.10	\$ 5,562,655.53	\$ 770,939.37	\$ 172,901.14	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 5,133,303.83	\$ 2,577,566.39	\$ 8,167,559.19	\$ 1,661,725.41	\$ 5,533,556.12	\$ 734,639.83	\$ 97,879.58	
TERRENOS	\$ 2,509,490.09	\$ 706,080.00	\$ 4,266,261.05	\$ 10,15,900.03	\$ 1,500,000.00	\$ 155,825.87		
EDIFICIOS	\$ 1,849,655.84	\$ 1,376,244.70	\$ 2,842,033.82	\$ 656,277.73	\$ 2,565,614.16	\$ 146,333.73		
CONSTRUCCIONES EN CURSO	\$ -			\$ 4,507.99				
INSTALACIONES	\$ -							
MUEBLES Y ENSERES	\$ 292,643.86	\$ 190,143.96	\$ 282,594.32	\$ 63,651.70	\$ 17,905.34	\$ 26,126.83	\$ 6,104.05	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 899,320.34	\$ 276,247.98	\$ 543,691.61	\$ 105,991.30	\$ 1,533,321.42	\$ 642,173.19	\$ 28,046.93	
NAVES	\$ -							
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 242,681.12	\$ 115,960.71	\$ 665,038.01	\$ 16,344.44	\$ 74,102.44	\$ 42,624.71	\$ 20,190.26	
VEHICULOS	\$ 433,782.63	\$ 833,162.63	\$ 595,166.33	\$ 110,231.80	\$ 30,000.00	\$ 253,147.39	\$ 38,658.89	
OTROS PROPIEDAD	\$ -					\$ 12,035.72		
REPUESTOS Y HERRAMIENTAS	\$ -							
(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ -1,094,270.05	\$ -920,273.59	\$ -1,027,225.95	\$ -311,179.58	\$ -187,387.24	\$ -543,627.61	\$ -50,057.09	
(-) DETERIORO ACUMULADO PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO								
ACTIVOS DE EXPLORACION Y EXPLOTACION								
ACTIVOS DE EXPLORACION Y EXPLOTACION								
(-) AMORTIZACION ACUMULADA EXPLORACION Y EXPLOTACION								
(-) DETERIORO ACUMULADO EXPLORACION Y EXPLOTACION								
PROPIEDADES DE INVERSION								
TERRENOS								
EDIFICIOS								
(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES DE INVERSION								
(-) DETERIORO ACUMULADO PROPIEDAD DE INVERSION								
ACTIVOS BIOLÓGICOS								
ANIMALES VIVOS EN CRECIMIENTO								
ANIMALES VIVOS EN PRODUCCION								
PLANTAS EN CRECIMIENTO								
PLANTAS EN PRODUCCION								
(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO BIOLÓGICO								
(-) DETERIORO ACUMULADO ACTIVO BIOLÓGICO								
ACTIVO INTANGIBLE		\$ 172,259.28					\$ 74,117.95	
PLUSVALIA								
MARCAS, PATENTES								
ACTIVOS DE EXPLORACION Y EXPLOTACION								
(-) AMORTIZACION ACUMULADA ACTIVO INTANGIBLE		\$ -206,803.14					\$ -2,1675.97	
(-) DETERIORO ACUMULADO ACTIVO INTANGIBLE								
OTROS INTANGIBLES		\$ 379,062.42					\$ 95,793.92	
ACTIVOS POR IMPUESTO DIFERIDOS							\$ 903.61	
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES			\$ 7,391,485.46			\$ 36,299.54		
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO								
(-) PROVISION DETERIORO DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR			\$ 7,391,485.46			\$ 36,299.54		
(-) PROVISION CUENTAS								
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 405,238.54		\$ 311,367.88	\$ 16,986.69	\$ 29,099.41			
INVERSIONES SUBSIDIARIAS	\$ -							
INVERSIONES A SOCIADAS	\$ -							
INVERSIONES NEGOCIOS CONJUNTOS	\$ -							
OTRAS INVERSIONES	\$ 370,366.00		\$ 311,367.88					
(-) PROVISION	\$ -							
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 34,872.54			\$ 16,986.69	\$ 29,099.41			
PASIVO	\$ 21,809,794.22	\$ 10,691,988.70	\$ 23,114,808.08	\$ 1,414,189.84	\$ 12,792,722.14	\$ 2,589,381.85	\$ 1,808,855.19	
PASIVO CORRIENTE	\$ 16,420,644.35	\$ 9,855,406.44	\$ 18,500,565.67	\$ 1,336,166.71	\$ 9,974,282.39	\$ 2,456,652.35	\$ 1,289,287.79	
PASIVOS FINANCIEROS	\$ -							
PASIVOS POR CONTRATOS	\$ -							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 3,056,182.04	\$ 3,659,981.21	\$ 1,446,357.58	\$ 783,925.51	\$ 1,537,700.46	\$ 740,282.51	\$ 115,161.82	
LOCALES	\$ 3,056,182.04	\$ 3,659,981.21	\$ 1,446,357.58	\$ 783,925.51	\$ 758,950.77	\$ 269,011.52	\$ 115,161.82	
DEL EXTERIOR	\$ -				\$ 778,749.69	\$ 47,127.09		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 8,842,968.24	\$ 1,846,107.05	\$ 11,302,184.71	\$ 170,033.10	\$ 2,540,785.40	\$ 1,151,135.02		
LOCALES	\$ 8,842,968.24	\$ 1,661,384.84	\$ 11,302,184.71	\$ 170,033.10	\$ 2,540,785.40	\$ 1,151,135.02		
DEL EXTERIOR	\$ -	\$ 184,722.21						

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO 2014

ESTADO FLUJO DE EFECTIVO	AMBACAR	AUTOMEKANO	AUTOMOTORES SIERRA	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes del efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambios	\$ -1,111,991.00	\$ 1,727,635.23	\$ -804,732.00	\$ 729,159.26	\$ 141,864.10	\$ 177,135.37	\$ -277,075.18
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación	\$ 6,919,899.00	\$ -203,849.49	\$ 4,304,710.00	\$ 856,004.31	\$ -8,536,095.46	\$ -1,758,114.42	\$ -109,412.84
Clases de cobro por actividades de operación	\$ 69,430,818.00	\$ 20,152,818.23	\$ 96,371,173.00	\$ 10,018,368.70	\$ 27,076,639.99	\$ 7,326,916.00	\$ 9,710,748.87
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	\$ 69,430,818.00	\$ 19,389,565.51	\$ 96,371,173.00	\$ 9,402,621.06	\$ 27,050,331.11	\$ 7,326,916.00	\$ 9,710,748.87
Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes de contratos mantenidos con propósitos de intermediación o para negociar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes de primas y prestaciones, anualidades y otros beneficios de pólizas suscritas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros cobros por actividades de operación	\$ -	\$ 763,252.72	\$ -	\$ 615,747.64	\$ 26,308.88	\$ -	\$ -
Clases de pago por actividades de operación	\$ -60,923,487.00	\$ -20,356,667.72	\$ -94,322,311.00	\$ -9,162,364.39	\$ -35,612,735.45	\$ -8,827,329.00	\$ -9,820,161.71
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	\$ -60,923,487.00	\$ -18,326,462.09	\$ -94,322,311.00	\$ -8,674,697.35	\$ -16,300,977.13	\$ -8,827,329.00	\$ -9,253,142.19
Pagos procedentes de contratos mantenidos para intermediación o para negociar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos a y por cuenta de los empleados	\$ -	\$ -1,224,187.38	\$ -	\$ -460,683.13	\$ -3,632.94	\$ -	\$ -413,504.66
Pagos por primas prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros pagos por actividades de operación	\$ -	\$ -806,018.25	\$ -	\$ -26,983.91	\$ -19,308,125.38	\$ -	\$ -153,514.86
dividendos pagados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
dividendos recibidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
intereses pagados	\$ -933,039.00	\$ -	\$ -930,931.00	\$ -	\$ -	\$ -228,266.00	\$ -
intereses recibidos	\$ -	\$ -	\$ 1,926,449.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
impuestos a las ganancias pagados	\$ -787,812.00	\$ -	\$ -670,843.00	\$ -	\$ -	\$ -43,658.91	\$ -
otras entradas (Salidas) de efectivo	\$ 133,419.00	\$ -	\$ 1,931,173.00	\$ -	\$ -	\$ 14,223.49	\$ -
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	\$ -96,067.00	\$ -144,537.26	\$ 227,055.00	\$ 54,902.64	\$ -2,653,864.65	\$ -135,431.21	\$ -48,300.54
efectivo procedentes de la venta de acciones en subsidiarias u otros negocios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
efectivo utilizado para adquirir acciones en subsidiarias u otros negocios para tener el control	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
efectivo utilizado en la compra de participaciones no controladoras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros cobros por la venta de acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros pagos para adquirir acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros cobros por la venta de participaciones en negocios conjuntos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros pagos para adquirir participaciones en negocios conjuntos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
importes procedentes por la venta de propiedad, planta y equipo	\$ 66,352.00	\$ -	\$ 110,472.00	\$ -	\$ -	\$ 8,100.00	\$ -
adquisiciones de propiedad planta y equipo	\$ -229,961.00	\$ -78,631.80	\$ -224,884.00	\$ -38,104.36	\$ -2,653,864.65	\$ -140,252.75	\$ -13,748.67
importes procedentes de ventas de activos intangibles	\$ 67,542.00	\$ -	\$ -59,052.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
compras de activos intangibles	\$ -	\$ -65,905.46	\$ -	\$ -2,920.50	\$ -	\$ -	\$ -34,551.87
importes procedentes de otros activos a largo plazo	\$ -	\$ -	\$ 400,519.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
compras de otros activos a largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -3,278.46	\$ -
importes procedentes de subvenciones del gobierno	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
anticipos de efectivo efectuados a terceros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
cobros procedentes del reembolso de anticipos y préstamos concedidos a terceros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

pagos derivados de contratos de futuro, a termino, de opciones y de permuta financiera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
cobros procedentes de contratos a futuro, a termino, de opciones y de permuta financiera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
dividendos recibidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
intereses recibidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otras entradas (Salidas) de efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 95,927.50	\$ -	\$ -	\$ -
flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiancion	\$ -7,935,823.00	\$ 2,076,021.98	\$ -5,336,497.00	\$ -181,747.69	\$ 11,331,824.21	\$ 2,070,681.00	\$ -119,361.80
aporte en efectivo por aumento de capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 300,000.00	\$ -
financiamiento por emision de titulos valores	\$ -	\$ -	\$ 1,590,172.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
pagos por adquirir o rescatar las acciones de la entidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
financiancion por prestamos a largo plazo	\$ -7,268,968.00	\$ 1,369,239.22	\$ -	\$ -	\$ 12,469,299.46	\$ 1,010,740.00	\$ 230,638.20
pagos de prestamos	\$ -666,855.00	\$ -	\$ -6,639,780.00	\$ -181,747.69	\$ -	\$ -	\$ -350,000.00
pagos de pasivos por arrendamientos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
importes procedentes de subvenciones del gobierno	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
dividendos pagados	\$ -	\$ -	\$ -1,400,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
intereses recibidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otras entradas (Salidas) de efectivo	\$ -	\$ 706,782.76	\$ 1,113,111.00	\$ -	\$ -1,137,475.25	\$ 759,941.00	\$ -
efectos de la variacion en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes de efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
efectos de la variacion en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes de efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
incremento (disminucion) neto de efectivo y equivalentes de efectivo	\$ -1,111,991.00	\$ 1,727,635.23	\$ -804,732.00	\$ 729,159.26	\$ 141,864.10	\$ 177,135.37	\$ -277,075.18
efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	\$ -	\$ 413,170.54	\$ 5,824,696.00	\$ 54,338.94	\$ 266,146.71	\$ 58,323.03	\$ 313,645.41
efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ -1,111,991.00	\$ 2,140,805.77	\$ 5,019,964.00	\$ 783,498.20	\$ 408,010.81	\$ 235,458.40	\$ 36,570.23
ganancia (perdida) antes del 15%a trabajadores e impuesto a la renta	\$ 1,787,755.00	\$ 177,752.34	\$ -	\$ 277,207.80	\$ 3,022,178.52	\$ 23,350.42	\$ 173,498.89
ajuste por partidas distintas al efectivo	\$ 1,228,981.00	\$ 525,676.86	\$ 4,618,978.00	\$ 180,534.93	\$ 916,298.63	\$ 146,406.35	\$ 150,014.64
ajuste por gasto de depreciacion y amortizacion	\$ 294,698.00	\$ 346,937.51	\$ 338,943.00	\$ 57,834.04	\$ 314,750.34	\$ 139,642.53	\$ 46,978.99
ajuste por gasto por deterioro (reversiones por deterioro) reconocidas en los resultados del periodo	\$ -	\$ 38,774.22	\$ 374,326.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
perdida (ganancia) de moneda extranjera no realizada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
perdidas en cambio de moneda extranjera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ajustes por gastos en provisiones	\$ 130,487.00	\$ -	\$ 113,353.00	\$ 36,004.13	\$ 17,820.89	\$ 51,501.78	\$ 8,755.74
ajuste por participaciones no controladoras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ajuste por pagos basados en acciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ajustes por ganancias (perdidas) en valor razonable	\$ 77,284.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ajustes por gasto por impuesto a la renta	\$ 530,022.00	\$ 174,194.29	\$ 771,407.00	\$ 58,624.28	\$ 3,304.69	\$ -41,235.40	\$ 69,960.27
ajustes por gasto de participacion de trabajadores	\$ 409,020.00	\$ 63,056.57	\$ 569,709.00	\$ 41,581.17	\$ 453,326.78	\$ -3,502.56	\$ 26,024.83
otros ajustes por partidas distintas al efectivo	\$ -212,530.00	\$ -97,285.73	\$ 2,451,240.00	\$ -13,508.69	\$ 127,095.93	\$ -	\$ -1,705.19
cambios en activos y pasivos	\$ 3,903,163.00	\$ -907,278.69	\$ -314,268.00	\$ 398,261.58	\$ -12,474,572.61	\$ -1,927,871.19	\$ -432,926.37
incremento disminucion en cuentas por cobrar clientes	\$ -	\$ -306,650.01	\$ -2,252,097.00	\$ -790,402.49	\$ -1,551,402.60	\$ -841,142.98	\$ 145,492.65
incremento disminucion en otras cuentas por cobrar	\$ 4,387,394.00	\$ 29,850.88	\$ 192,362.00	\$ 22,914.57	\$ -3,632.94	\$ 4,897.53	\$ -21,258.75
incremento disminucion en anticipos a proveedores	\$ -	\$ -5,497.20	\$ -	\$ -	\$ -897,514.26	\$ -	\$ 22,662.54
incremento disminucion en inventarios	\$ -77,888.00	\$ 1,208,717.25	\$ 3,317,769.00	\$ 155,584.16	\$ -18,521,890.97	\$ -1,500,570.52	\$ 325,203.08
incremento disminucion en otros activos	\$ -	\$ -4,771.29	\$ -11,690.00	\$ 350,397.33	\$ -1,584,318.82	\$ 7,582.90	\$ -81,713.11
incremento disminucion en cuentas por pagar comerciales	\$ 1,257,954.00	\$ -1,879,716.44	\$ 212,667.00	\$ 343,982.13	\$ 9,659,810.48	\$ -	\$ -724,576.72
incremento disminucion en otras cuentas por pagar	\$ 144,928.00	\$ 18,274.13	\$ -262,168.00	\$ -108,522.76	\$ -	\$ 375,927.98	\$ -94,154.24
incremento disminucion en beneficios empleados	\$ -1,766,164.00	\$ -24,945.78	\$ -	\$ -67,555.01	\$ -653,853.36	\$ -	\$ -1,388.57
incremento disminucion en anticipos de clientes	\$ 667,862.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
incremento disminucion en otros pasivos	\$ -710,923.00	\$ 57,459.77	\$ -1,511,111.00	\$ 491,863.65	\$ 1,078,229.86	\$ 25,433.90	\$ -3,193.25
flujos de efectivo procedentes de (utilizacion) actividades de operacion	\$ 6,919,899.00	\$ -203,849.49	\$ 4,304,710.00	\$ 856,004.31	\$ -8,536,095.46	\$ -1,758,114.42	\$ -109,412.84

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	AMBACAR	AUTOMEKANO	AUTOMOTORES SIERRA	AUTOSIERRA	CAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE							
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DEL EFFECTIVO	\$ 1,054,507.66	\$ 1,648,805.77	\$ 5,019,964.00	\$ 1,146,993.58	\$ 372,010.81	\$ 121,267.52	\$ 36,570.23
INVERSIONES CORRIENTES	\$ 218,700.00	\$ 492,000.00			\$ 36,000.00	\$ 114,190.87	
(-) PROVISION DETERIORO INVERSIONES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR RELACIONADOS LOCALES	\$ 79.99	\$ 105,635.32	\$ 17,124,623.77	\$ 73,860.57	\$ 1,551,402.60	\$ 899,403.00	\$ 46,345.15
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR RELACIONADOS EXTERIOR	\$ -						
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRARNO RELACIONADOS LOCALES	\$ 5,285,346.73	\$ 4,873,844.45	\$ 17,319,875.20	\$ 2,163,908.22	\$ 824,041.83	\$ 1,489,259.69	\$ 863,597.71
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RELACIONADOS EXTERIOR	\$ -						
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR RELACIONADOS LOCALES	\$ 169,585.11		\$ 195,251.43	\$ 24,700.00		\$ 300,000.00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR RELACIONADOS EXTERIOR	\$ -						
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RELACIONADOS LOCALES	\$ 539,525.44	\$ 194,903.90		\$ 169,620.36		\$ 34,362.92	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RELACIONADOS EXTERIOR	\$ -						
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ 207,923.07	\$ 75,325.94		\$ 7,000.00		\$ 31,251.09	
CREDITO TRIBUTARIO ISD						\$ 41,835.25	
CREDITO TRIBUTARIO IVA	\$ 774,820.85			\$ 10,358.08	\$ 2,462,875.68	\$ 38,966.97	
CREDITO TRIBUTARIO IR	\$ 442,206.06	\$ 20,498.56	\$ 11,689.50	\$ 13,441.62	\$ 383,169.97	\$ 96,059.80	\$ 7,395.12
INVENTARIO MATERIA PRIMA					\$ 10,834,732.80	\$ 423,701.38	
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	\$ 97,392.75				\$ 80,078.11		
INVENTARIO DE SUMINISTROS					\$ 3,426.84	\$ 87,185.56	\$ 1,117.44
INVENTARIO PRODUCTOR TERMINADOS	\$ 11,174,541.80	\$ 3,813,493.74	\$ 5,483,528.21	\$ 1,130,860.65	\$ 16,123,865.90	\$ 1,238,749.59	\$ 1,178,857.68
MERCADERIA EN TRANSITO	\$ 2,976,905.64	\$ 2,206,471.83			\$ 101,818.82	\$ 707,070.03	
OBRAS EN CONSTRUCCION							
OBRAS TERMINADAS							
CONSTRUCCION							
INVENTARIOS REPUESTOS, HERRAMIENTAS						\$ 75,147.26	
OTROS INVENTARIOS							
(-) PROVISION POR VALOR NETO DE REALIZACION Y OTRAS PERDIDAS EN EL			\$ -81,287.56			\$ 3,599.97	
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ 26,614.44			\$ 11,041.10	\$ 96,580.25	\$ 66,993.20	\$ 1,630.51
(-) PROVISION							
ACTIVOS NO CORRIENTES PARA LA VENTA							
OTROS ACTIVOS CORRIENTES		\$ 6,200.00			\$ 21,824.56	\$ 1,000.00	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 22,552,303.40	\$ 13,286,527.60	\$ 28,110,927.26	\$ 4,737,784.18	\$ 32,891,828.20	\$ 5,700,341.98	\$ 2,135,513.84
ACTIVOS NO CORRIENTES							
TERRENOS	\$ 2,509,490.09	\$ 706,080.00	\$ 4,266,261.05	\$ 1,015,900.03	\$ 1,500,000.00	\$ 155,825.87	
INMUEBLES	\$ 1,849,655.84	\$ 1,376,244.70	\$ 2,842,033.82	\$ 656,277.73	\$ 2,565,614.16	\$ 147,607.73	
CONSTRUCCION			\$ 37,776.34		\$ 876,882.69		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 294,295.70	\$ 190,517.25	\$ 305,985.98	\$ 63,787.70	\$ 19,895.70	\$ 30,523.30	\$ 64,187.00
MAQUINARIA	\$ 916,780.79	\$ 289,771.65	\$ 559,403.83	\$ 105,991.30	\$ 1,612,332.56	\$ 642,990.81	\$ 32,256.11
NAVES							
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 253,896.71	\$ 115,051.05	\$ 723,051.57	\$ 18,607.44	\$ 83,603.80	\$ 49,850.39	\$ 13,706.34
VEHICULOS	\$ 464,725.52	\$ 720,961.72	\$ 484,694.33	\$ 38,498.36	\$ 73,197.14	\$ 348,895.73	\$ 38,658.89
PROPIEDAD ARRIENDO							
OTROS PROPIEDAD					\$ 1,643,281.96	\$ 2,435.72	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 1,364,755.77	\$ 1,005,627.47	\$ -1,339,187.84	\$ 337,762.75	\$ 494,862.73	\$ 657,301.14	\$ 58,666.94
(-) DETERIORO ACUMULADO							
ACTIVOS DE EXPLORACION							
(-) AMORTIZACION							
(-) DETERIORO							
PROPIEDADES DE INVERSION							
(-) DEPRECIACION ACUMULADA							
(-) DETERIORO ACUMULADO							
ACTIVOS BIOLÓGICOS							
(-) DEPRECIACION ACUMULADA							
(-) DETERIORO ACUMULADO							

TOTAL PROPIEDAD PLANTA	\$ 4,924,088.88	\$ 2,392,998.90	\$ 7,880,019.08	\$ 1,561,299.81	\$ 7,879,945.28	\$ 720,828.41	\$ 90,141.40
ACTIVOS INTANGIBLES							
PLUSVALIAS							
MARCAS							
ACTIVOS DE EXPLORACION							
OTROS ACTIVOS INTANGIBLES		\$ 79,725.92		\$ 38,053.34			\$ 130,345.79
(-) AMORTIZACION		\$ 59,509.58		\$ 19,869.04			\$ 47,168.11
(-) DETERIORO ACUMULADO							
TOTAL ACTIVO INTANGIBLES		\$ 20,216.34		\$ 18,184.30			\$ 83,177.68
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES							
INVERSIONES NO CORRIENTES	\$ 271,366.00	\$ 110,000.00					
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR RALACIONADOS			\$ 227,773.26				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RALACIONADOS			\$ 907,437.02				\$ 54,061.43
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES			\$ -778,052.37				
(-) PROVISION DETERIORO							
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	\$ 67,172.54		\$ 17,677,033.11				\$ 180.74
TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	\$ 271,366.00	\$ 110,000.00	\$ 17,677,033.11				\$ 54,061.43
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES			\$ 3,693,825.44				\$ 180.74
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTES	\$ 5,262,627.42	\$ 2,523,215.24	\$ 13,875,903.37	\$ 1,579,484.11	\$ 7,879,945.28	\$ 720,828.41	\$ 227,561.25
TOTAL ACTIVO	\$ 27,814,930.90	\$ 15,809,742.90	\$ 41,986,830.63	\$ 6,317,268.29	\$ 40,771,773.40	\$ 6,421,170.39	\$ 2,363,075.09
PASIVO							
PASIVO CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS							
locales	\$ 1,752,777.07	\$ 168,218.27	\$ 3,001,227.68		\$ 292,236.30	\$ 204,148.00	\$ 379,707.14
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS exterior	\$ 1,280,782.92				\$ 8,710,197.46	\$ 581,486.54	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS locales	\$ 1,280,575.73	\$ 1,612,046.50		\$ 1,165,788.07	\$ 1,633,633.74	\$ 98,332.59	\$ 10,877.96
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS exterior	\$ -				\$ 420,277.98	\$ 3,711.69	
OBLIGACIONES CON INS FINANCIERA LOCALES	\$ 1,907,059.94	\$ 4,122,026.37	\$ 7,284,521.12	\$ 427,033.80	\$ 13,446,105.70	\$ 2,206,249.69	
EXTERIOR		\$ 191,666.64	\$ 882,322.49				
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS LOCALES		\$ 1,408,315.82			\$ 110,288.12		
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS EXTERIOR							
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS locales	\$ 2,096,734.40				\$ 3,987,539.74	\$ 513,661.05	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS exterior	\$ -						
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS locales	\$ 1,357,970.81	\$ 2,135,644.81		\$ 743,690.27	\$ 1,324,773.24	\$ 757,907.18	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS exterior	\$ -						
PASIVOS POR CONTRATOS ARRENDAMIENTO							
IMPUESTO RENTA A PAGAR	\$ 530,021.84				\$ 3,304.69	\$ 41,235.40	
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR	\$ 409,019.53	\$ 66,201.19	\$ 569,709.00	\$ 41,581.17	\$ 453,326.78	\$ 3,502.56	\$ 26,024.83
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 139,089.21	\$ 38,039.77	\$ 93,453.88		\$ 41,802.51	\$ 17,034.81	\$ 9,177.63
OTROS BENEFICIOS EMPLEADOS	\$ 316,954.49		\$ 92,518.35		\$ 107,375.70	\$ 43,542.82	
DIVIDENDOS POR PAGAR							
JUBILACION PATRONAL			\$ 935,245.64			\$ 11,313.00	
TRANSFERENCIAS							
CREDITO MUTUO							
OBLIGACIONES EMITIDAS CORRIENTES			\$ 542,484.49			\$ 10,495.76	\$ 88,935.01
ANTICIPO CLIENTES	\$ 1,043,182.54	\$ 825,873.78	\$ 2,577,115.78		\$ 382,279.67	\$ 222,191.29	\$ 55,751.88
PROVISIONES	\$ -	\$ 105,595.13	\$ 424,111.90		\$ 127,095.93	\$ 45,167.59	\$ 2,621.38
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 12,114,168.50	\$ 10,673,628.30	\$ 14,785,461.44	\$ 2,378,093.31	\$ 31,040,237.50	\$ 4,759,979.54	\$ 573,095.83
PASIVOS NO CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS locales	\$ -		\$ 114,117.40	\$ 107,027.26		\$ 12,492.03	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS exterior	\$ -						
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS locales	\$ -						
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS exterior	\$ -						
OBLIGACIONES CON INS FINANCIERA LOCALES	\$ 90,584.39	\$ 69,235.25	\$ 690,790.25			\$ 40,412.71	\$ 230,638.20
EXTERIOR		\$ 41,666.73					
LOCALES	\$ 2,308,819.91				\$ 2,851,457.10		
EXTERIOR							
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS locales	\$ 366,512.78		\$ 114,117.40		\$ 13,573,697.58		\$ 150,000.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS exterior	\$ -						
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS locales	\$ -						
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS exterior	\$ -						
PASIVO POR CONTRATO ARRENDAMIENTO							
TRANSFERENCIA							
CREDITO MUTUO							
OBLIGACIONES EMITIDAS NO CORRIENTES			\$ 1,213,797.02				
ANTICIPO CLIENTES							
PROVISIONES PARA JUBILACION	\$ 631,407.53	\$ 219,892.58	\$ 749,836.00		\$ 12,492.89		\$ 17,590.87
PROVISIONES PARA DESAHUCIO	\$ 103,028.73	\$ 23,387.34			\$ 5,328.00		\$ 4,897.75
OTRAS PROVISIONES			\$ 229,680.00				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 3,500,353.34	\$ 354,181.90	\$ 3,072,155.38	\$ 107,027.26	\$ 4,226,675.57	\$ 52,904.74	\$ 403,126.82
PASIVOS DIFERIDOS	\$ 34,066.92	\$ 27,027.13	\$ 73,934.71				
OTROS PASIVOS							\$ 15,027.06
TOTAL PASIVO	\$ 15,648,588.70	\$ 11,054,837.30	\$ 17,857,616.82	\$ 2,485,120.57	\$ 35,266,913.10	\$ 4,812,884.28	\$ 991,249.71
PATRIMONIO							
CAPITAL SUSCRITO	\$ 1,700,000.00	\$ 3,500,000.00	\$ 11,000,000.00	\$ 2,000,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,100,000.00

(-) CAPITAL NO PAGADO							
APORTES SOCIOS							
RESERVA LEGAL	\$ 353,399.43	\$ 203,180.43	\$ 2,312,157.83	\$ 209,047.53	\$ 71,965.66	\$ 46,550.85	\$ 64,197.94
RESERVA FACULTATIVA		\$ 1,121,349.00	\$ 4,812,840.56	\$ 352,645.00		\$ 93,251.00	\$ 140,147.00
OTROS RESULTADOS INTEGRALES				\$ 998,102.04			
SUPERAVIT DE ACTIVOS							
SUPERAVIT PROPIEDADES				\$ 998,102.00			
SUPERAVIR ACTIVOS INTANGIBLES							
OTRO SUPERAVIT							
RESULTADOS ACUMULADOS NIIF	\$ -165,113.71		\$ 3,518,366.78	\$ 95,351.19		\$ 10,001.36	\$ -10,214.55
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA	\$ 5,610,045.49		\$ 33,721.00		\$ 1,367,347.64		\$ 180.74
(-) PERDIDA ACUMULADA		\$ 247,376.25	\$ -4,814.80			\$ 20,129.53	
RESERVA DE CAPITAL							
RESERVA DE DONACIONES							
RESERVA POR VALUACION	\$ 2,880,255.00						
SUPERVAIR VALUACION							
UTILIDAD EJERCICIO	\$ 1,787,755.47	\$ 177,752.34	\$ 2,456,942.44	\$ 177,002.35	\$ 2,565,547.05		\$ 77,513.79
(-) PERDIDA						\$ 21,387.54	
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$ 12,166,342.10	\$ 4,754,905.56	\$ 24,129,213.81	\$ 3,832,147.72	\$ 5,504,860.35	\$ 1,608,259.11	\$ 1,371,825.38
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 27,814,930.90	\$ 15,809,742.90	\$ 41,986,830.63	\$ 6,317,268.29	\$ 40,771,773.40	\$ 6,421,170.39	\$ 2,363,075.09

ESTADOS FINANCIEROS 2015

ESTADO FLUJO DE EFECTIVO

ESTADO FLUJO DE EFECTIVO	AMBARCAR	AUTOMEKANO	AUTOMOTORES SIERRA	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
Incremento neto (disminucion) en el efectivo y equivalentes del efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambios	\$ -1,161,125.87	\$ -2,047,557.00	\$ 314,926.96	\$ -468,373.00	\$ 194,520.00	\$ -112,716.90	\$ 171,625.83
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación	\$ -2,386,176.15	\$ -554,760.00	\$ 3,801,861.04	\$ -431,261.00	\$ 11,843,798.88	\$ 1,064,855.00	\$ 458,363.57
Clases de cobro por actividades de operación	\$ 65,567,586.60	\$ 18,578,327.00	\$ 75,012,840.04	\$ 8,562,486.00	\$ 42,257,493.43	\$ 7,586,788.00	\$ 6,911,519.72
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	\$ 65,567,586.60	\$ 18,578,327.00	\$ 75,012,840.04	\$ 8,456,269.00	\$ 41,117,270.08	\$ 7,586,788.00	\$ 6,911,519.72
Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes de contratos mantenidos con propósitos de intermediación o para negociar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes de primas y prestaciones, anualidades y otros beneficios de pólizas suscritas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros cobros por actividades de operación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 106,217.00	\$ 1,140,223.35	\$ -	\$ -
Clases de pago por actividades de operación	\$ -66,689,851.08	\$ -19,133,087.00	\$ -73,262,131.00	\$ -8,993,747.00	\$ -35,626,167.98	\$ -6,273,665.00	\$ -6,453,156.15
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	\$ -62,263,963.59	\$ -19,133,087.00	\$ -73,262,131.00	\$ -8,993,747.00	\$ -35,619,193.88	\$ -6,273,665.00	\$ -5,942,068.03
Pagos procedentes de contratos mantenidos para intermediación o para negociar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos a y por cuenta de los empleados	\$ -4,425,887.49	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -6,974.10	\$ -	\$ -349,857.32
Pagos por primas, prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros pagos por actividades de operación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -161,230.80
dividendos pagados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
dividendos recibidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
intereses pagados	\$ -717,365.61	\$ -	\$ -857,707.00	\$ -	\$ -	\$ -195,857.00	\$ -
intereses recibidos	\$ 38,377.14	\$ -	\$ 1,040,015.00	\$ -	\$ -	\$ 4,499.00	\$ -
impuestos a las ganancias pagados	\$ -584,923.20	\$ -	\$ -771,407.00	\$ -	\$ -	\$ -113,060.00	\$ -
otras entradas (Salidas) de efectivo	\$ -	\$ -	\$ 2,640,251.00	\$ -	\$ 5,212,473.43	\$ 56,150.00	\$ -
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	\$ 6,583.51	\$ -28,167.00	\$ 435,792.00	\$ -39,575.00	\$ -5,248,178.44	\$ -48,031.00	\$ -6,099.54
efectivo procedentes de la venta de acciones en subsidiarias u otros negocios efectivo utilizado para adquirir acciones en subsidiarias u otros negocios para tener el control	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
efectivo utilizado en la compra de participaciones no controladoras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros cobros por la venta de acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros pagos para adquirir acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros cobros por la venta de participaciones en negocios conjuntos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otros pagos para adquirir participaciones en negocios conjuntos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Importes procedentes por la venta de propiedad, planta y equipo	\$ 12,672.30	\$ -	\$ 58,436.00	\$ 35,705.00	\$ -	\$ 30,025.00	\$ -
adquisiciones de propiedad planta y equipo	\$ -	\$ -28,167.00	\$ -312,644.00	\$ -75,280.00	\$ -7,768,343.09	\$ -65,576.00	\$ -
Importes procedentes de ventas de activos intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
compras de activos intangibles	\$ -117,592.97	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -6,099.54
Importes procedentes de otros activos a largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
compras de otros activos a largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -12,480.00	\$ -
Importes procedentes de subvenciones del gobierno	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
anticipos de efectivo efectuados a terceros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes del reembolso de anticipos y prestamos concedidos a terceros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
pagos derivados de contratos de futuro, a termino, de opciones y de permuta financiera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros procedentes de contratos a futuro, a termino, de opciones y de permuta financiera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
dividendos recibidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
intereses recibidos	\$ 13,963.52	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otras entradas (Salidas) de efectivo	\$ 97,540.66	\$ -	\$ 690,000.00	\$ -	\$ 2,520,164.65	\$ -	\$ -
flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	\$ 1,218,466.77	\$ -1,464,630.00	\$ -3,922,726.08	\$ 2,463.00	\$ -6,401,100.44	\$ -1,129,540.90	\$ -280,638.20
aporte en efectivo por aumento de capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 300,000.00	\$ -
financiamiento por emision de titulos valores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
pagos por adquirir o rescatar las acciones de la entidad	\$ -	\$ -	\$ -1,597,893.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

financiación por préstamos a largo plazo	\$ 2,018,756.75	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
pagos de préstamos	\$ -800,289.98	\$ -1,464,630.00	\$ -1,061,727.00	\$ -	\$ -4,556,000.58	\$ -681,729.00	\$ -50,000.00
pagos de pasivos por arrendamientos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
importes procedentes de subvenciones del gobierno	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
dividendos pagados	\$ -	\$ -	\$ -1,100,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
intereses recibidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
otras entradas (Salidas) de efectivo	\$ -	\$ -	\$ -163,106.08	\$ 2,463.00	\$ -1,845,099.86	\$ -747,811.90	\$ -230,638.20
efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes de efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes de efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes de efectivo	\$ -1,161,125.87	\$ -2,047,557.00	\$ 314,926.96	\$ -468,373.00	\$ 194,520.00	\$ -112,716.90	\$ 171,625.83
efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	\$ 1,273,207.66	\$ 2,140,806.00	\$ 5,019,964.00	\$ 1,146,994.00	\$ 408,010.81	\$ 235,458.39	\$ 36,570.23
efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 112,081.79	\$ 93,249.00	\$ 5,334,890.96	\$ 678,621.00	\$ 602,530.81	\$ 122,741.49	\$ 208,196.06
ganancia (pérdida) antes del 15% a trabajadores e impuesto a la renta	\$ 2,173,172.86	\$ 106,186.00	\$ 3,604,936.62	\$ 156,391.00	\$ 650,874.06	\$ 303,990.12	\$ 163,678.86
ajuste por partidas distintas al efectivo	\$ -382,726.17	\$ 349,420.00	\$ 751,756.00	\$ 102,069.00	\$ 2,883,987.75	\$ 248,283.00	\$ 166,523.86
ajuste por gasto de depreciación y amortización	\$ 338,633.77	\$ 217,334.00	\$ 309,974.00	\$ 47,889.00	\$ 409,116.79	\$ 140,100.00	\$ 41,151.83
ajuste por gasto por deterioro (reversiones por deterioro) reconocidas en los resultados del periodo	\$ -	\$ -	\$ 212,967.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
pérdida (ganancia) de moneda extranjera no realizada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
pérdidas en cambio de moneda extranjera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ajustes por gastos en provisiones	\$ -	\$ 338.00	\$ 122,620.00	\$ 6,403.00	\$ 17,628.38	\$ 108,146.00	\$ 11,082.84
ajuste por participaciones no controladoras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ajuste por pagos basados en acciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ajustes por ganancias (pérdidas) en valor razonable	\$ -	\$ -	\$ 50,487.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ajustes por gasto por impuesto a la renta	\$ -493,003.89	\$ -	\$ -	\$ 79,023.00	\$ 17,604.57	\$ -	\$ 65,596.09
ajustes por gasto de participación de trabajadores	\$ -325,975.93	\$ 44,701.00	\$ -	\$ 41,544.00	\$ 97,631.11	\$ -	\$ 24,551.83
otros ajustes por partidas distintas al efectivo	\$ 97,619.88	\$ 87,047.00	\$ 55,708.00	\$ -72,790.00	\$ 2,342,006.90	\$ 37.00	\$ 24,141.27
cambios en activos y pasivos	\$ -4,176,622.84	\$ -1,010,366.00	\$ -554,831.58	\$ -689,721.00	\$ 8,308,937.07	\$ 512,581.88	\$ 128,160.85
incremento disminución en cuentas por cobrar clientes	\$ -522,946.96	\$ 576,921.00	\$ 6,868,289.00	\$ -298,494.00	\$ -852,440.01	\$ 115,555.00	\$ 304,398.23
incremento disminución en otras cuentas por cobrar	\$ 463,667.67	\$ -30,521.00	\$ -1,551,338.00	\$ 74,388.00	\$ 1,112,253.30	\$ 304,445.00	\$ 10,651.40
incremento disminución en anticipos a proveedores	\$ -13,190.48	\$ 47,933.00	\$ -	\$ -13,149.00	\$ 829,107.94	\$ -3,762.00	\$ 3,598.00
incremento disminución en inventarios	\$ -1,672,802.15	\$ -315,377.00	\$ -3,163,776.00	\$ -422,662.00	\$ 6,633,742.84	\$ 772,340.00	\$ 341,584.61
incremento disminución en otros activos	\$ 538,248.56	\$ -60,635.00	\$ -26,908.00	\$ 14,137.00	\$ -216,545.42	\$ 85,289.00	\$ -
incremento disminución en cuentas por pagar comerciales	\$ -2,320,440.65	\$ -1,158,962.00	\$ -260,514.00	\$ 98,985.00	\$ 2,152,106.90	\$ -437,681.00	\$ -366,871.69
incremento disminución en otras cuentas por pagar	\$ -303,477.78	\$ -	\$ -69,938.00	\$ -241,623.00	\$ -	\$ -322,799.00	\$ 7,334.01
incremento disminución en beneficios empleados	\$ 43,531.61	\$ -	\$ -	\$ -21,024.00	\$ 2,374.94	\$ -	\$ -1,719.38
incremento disminución en anticipos de clientes	\$ -389,212.66	\$ -	\$ -1,914,763.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
incremento disminución en otros pasivos	\$ -	\$ -69,725.00	\$ -435,883.58	\$ 119,721.00	\$ -1,351,663.42	\$ -805.12	\$ -170,814.33
flujos de efectivo procedentes de (utilización) actividades de operación	\$ -2,386,176.15	\$ -554,760.00	\$ 3,801,861.04	\$ -431,261.00	\$ 11,843,798.88	\$ 1,064,855.00	\$ 458,363.57

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	AMBACAR	AUTOMEKANO	AUTOMOTORES SIERRA	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE							
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DEL EFECTIVO	\$ 112,081.79	\$ 93,249.04	\$ 5,334,890.96	\$ 678,620.32	\$ 602,530.81	\$ 122,741.49	\$ 208,196.06
INVERSIONES CORRIENTES							
(-) PROVISION DETERIORO INVERSIONES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR							
RELACIONADOS LOCALES	\$ 2,137,893.00	\$ 82,279.46	\$ 5,328,140.96	\$ 75,785.97	\$ 2,021,786.10	\$ 440,243.00	\$ 74,230.52
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR RELACIONADOS EXTERIOR	\$ -		\$ 15,847,368.55				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRARNO RELACIONADOS LOCALES	\$ 5,833,521.74	\$ 4,318,959.51	\$ 9,401,320.32	\$ 2,409,736.24	\$ 382,056.51	\$ 1,533,673.18	\$ 469,286.37
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RELACIONADOS EXTERIOR	\$ -						
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR RELACIONADOS LOCALES	\$ 165,041.02		\$ 2,142,482.63			\$ 100,672.13	\$ 47,300.05
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR RELACIONADOS EXTERIOR	\$ -		\$ 1,374,182.99				
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RELACIONADOS LOCALES	\$ 80,401.86	\$ 183,092.75	\$ 242,834.61	\$ 168,675.52	\$ 44,661.76		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RELACIONADOS EXTERIOR	\$ -						
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ 254,450.06	\$ 74,006.37		\$ 13,402.90		\$ 143,927.72	\$ 7,412.01
CREDITO TRIBUTARIO ISD							
CREDITO TRIBUTARIO IVA	\$ 434,084.78	\$ 351.33			\$ 2,262,607.09		\$ 16,980.56
CREDITO TRIBUTARIO IR		\$ 20,746.40	\$ 6,330.66	\$ 9,663.39	\$ 799,983.98	\$ 91,573.08	\$ 5,811.41
INVENTARIO MATERIA PRIMA					\$ 13,221,313.90	\$ 487,332.17	
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	\$ 68,784.47				\$ 118,696.49		
INVENTARIO DE SUMINISTROS					\$ 23,853.73		\$ 3,090.21
INVENTARIO PRODUCTOR TERMINADOS	\$ 13,995,117.90	\$ 4,337,065.17	\$ 8,647,304.54	\$ 1,548,522.50	\$ 6,275,986.50	\$ 726,093.20	\$ 835,300.30
MERCADERIA EN TRANSITO	\$ 1,857,740.05	\$ 1,998,277.14			\$ 870,328.99	\$ 542,487.54	
OBRAS EN CONSTRUCCION							
OBRAS TERMINADAS							
MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCION							
INVENTARIOS REPUESTOS, HERRAMIENTAS							
OTROS INVENTARIOS							
(-) PROVISION POR VALOR NETO DE REALIZACION Y OTRAS PERDIDAS EN EL INVENTARIO	\$ -						
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ 39,804.92			\$ 24,190.01	\$ 67,251.44	\$ 1,000.00	\$ 18,249.86
(-) PROVISION			\$ -81,287.56				
ACTIVOS NO CORRIENTES PARA LA VENTA							
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 230,730.05		\$ 32,267.13				
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 22,584,237.40	\$ 10,960,014.40	\$ 29,836,087.46	\$ 4,901,791.05	\$ 26,691,057.30	\$ 3,901,888.07	\$ 1,671,033.33
ACTIVOS NO CORRIENTES							
TERRENOS	\$ 2,509,490.09	\$ 706,080.00	\$ 4,266,261.05	\$ 1,015,900.03	\$ 1,500,000.00	\$ 155,825.87	
INMUEBLES	\$ 1,849,655.84	\$ 1,376,244.70	\$ 2,842,033.82	\$ 656,277.73	\$ 5,403,401.84	\$ 147,607.73	
CONSTRUCCION			\$ 169,763.29				
MUEBLES Y ENSERES	\$ 386,190.33	\$ 180,695.21	\$ 329,131.95	\$ 21,624.10	\$ 35,361.09	\$ 26,602.89	\$ 64,187.00
MAQUINARIA	\$ 778,057.02	\$ 293,700.38	\$ 562,142.30	\$ 95,137.17	\$ 6,495,220.61	\$ 354,279.55	\$ 32,256.11
NAVES							
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 263,514.20	\$ 120,122.37	\$ 869,225.10	\$ 17,290.73	\$ 100,805.77	\$ 57,923.59	\$ 19,805.88
VEHICULOS	\$ 468,903.59	\$ 694,318.86	\$ 340,017.51		\$ 88,197.14	\$ 287,240.06	\$ 38,658.89
PROPIEDAD ARRIENDO							
OTROS PROPIEDAD	\$ 485.05					\$ 2,403.23	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 1,602,558.73	\$ 1,167,329.54	\$ -1,560,308.32	\$ 233,188.34	\$ 896,704.67	\$ 393,415.70	\$ 81,514.66
(-) DETERIORO ACUMULADO							
ACTIVOS DE EXPLORACION							
(-) AMORTIZACION							
(-) DETERIORO							
PROPIEDADES DE INVERSION							
(-) DEPRECIACION ACUMULADA							
(-) DETERIORO ACUMULADO							
ACTIVOS BIOLOGICOS							
(-) DEPRECIACION ACUMULADA							
(-) DETERIORO ACUMULADO							
TOTAL PROPIEDAD PLANTA							
ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 126,521.01	\$ 198,018.20		\$ 30,624.85	\$ 36,374.26		\$ 83,794.35
PLUSVALIAS					\$ 21,824.55		
MARCAS							
ACTIVOS DE EXPLORACION							
OTROS ACTIVOS INTANGIBLES							
(-) AMORTIZACION	\$ 89,882.62	\$ 121,240.92		\$ 26,099.92			\$ 47,139.29
(-) DETERIORO ACUMULADO							
TOTAL ACTIVO INTANGIBLES							
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES			\$ 1,530,673.97				
INVERSIONES NO CORRIENTES	\$ 183,497.88		\$ 204,408.00				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRARA RELACIONADOS	\$ -						\$ 63,054.42
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RELACIONADOS	\$ 57,500.00						
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES							
(-) PROVISION DETERIORO							
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	\$ 3,372.54						

TOTAL ACTIVOS FINA NO CORRIENTES								
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTE								
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTES	\$ 4,934,746.20	\$ 2,280,609.26	\$ 10,291,277.49	\$ 1,577,566.35	\$ 12,740,831.50	\$ 638,467.22	\$ 173,102.70	
TOTAL ACTIVO	\$ 27,518,983.60	\$ 13,240,623.70	\$ 40,127,364.95	\$ 6,479,357.40	\$ 39,431,888.80	\$ 4,540,355.29	\$ 1,844,136.03	
PASIVO								
PASIVO CORRIENTES								
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS locales	\$ 2,283,662.79	\$ 55,034.58	\$ 685,162.69	\$ 821,166.87	\$ 642,911.56	\$ 89,863.00		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS exterior	\$ 206,142.18				\$ 9,729,511.08	\$ 289,487.39		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS locales	\$ 594,502.09	\$ 1,651,372.22		\$ 229,025.92	\$ 2,427,067.75	\$ 70,647.07	\$ 72,368.52	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS exterior	\$ -				\$ 408,961.99			
OBLIGACIONES CON INS FINANCIERA LOCALES	\$ 2,919,551.27	\$ 4,214,728.39	\$ 9,544,482.72		\$ 713,953.12	\$ 1,564,933.46		
OBLIGACIONES CON INS FINANCIERA EXTERIOR			\$ 892,155.83		\$ 551,709.28			
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS LOCALES	\$ -		\$ 226,759.77		\$ 5,940,919.45			
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS EXTERIOR	\$ -							
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS locales	\$ -	\$ 1,721,315.82	\$ 685,162.69	\$ 851,784.28	\$ 100,000.00	\$ 516,911.78		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS exterior	\$ -							
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS locales	\$ 2,551,021.61	\$ 103,615.50		\$ 513,061.04	\$ 2,868,838.37	\$ 35,629.07	\$ 56,041.65	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS exterior	\$ -							
PASIVOS POR CONTRATOS ARRENDAMIENTO								
IMPUESTO RENTA A PAGAR	\$ 2,291.95		\$ 39,568.24		\$ 17,604.57			
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR	\$ 325,975.93	\$ 44,700.95	\$ 540,740.00	\$ 41,543.65	\$ 97,631.11	\$ 45,598.52	\$ 24,551.83	
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 140,867.39	\$ 27,937.15	\$ 93,858.42		\$ 57,549.87	\$ 14,107.96	\$ 5,652.07	
OTROS BENEFICIOS EMPLEADOS	\$ 441,751.52	\$ 44,417.40	\$ 118,354.25		\$ 191,634.39	\$ 34,881.79	\$ 16,814.33	
DIVIDENDOS PO PGAR								
JUBILACION PATRONAL								
TRANSFERENCIAS								
CREDITO MUTUO								
OBLIGACIONES EMITIDAS CORRIENTES								
ANTICIPO CLIENTES	\$ 653,969.88	\$ 155,887.71	\$ 940,711.95			\$ 440.44	\$ 51,752.41	
PROVISIONES	\$ 37,323.72				\$ 421,842.86	\$ 28,874.52	\$ 47,045.99	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 10,157,060.30	\$ 8,025,009.72	\$ 13,162,122.97	\$ 2,456,581.76	\$ 24,170,135.40	\$ 2,735,724.34	\$ 274,226.80	
PASIVOS NO CORRIENTES								
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS locales	\$ -						\$ 100,000.00	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS exterior	\$ -							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS locales	\$ -			\$ 34,237.00	\$ 3,845,147.49			
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS exterior	\$ -							
OBLIGACIONES CON INS FINANCIERA LOCALES		\$ 96,305.16	\$ 96,584.85		\$ 3,961,455.55			
OBLIGACIONES CON INS FINANCIERA EXTERIOR		\$ 14,599.30						
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS LOCALES								
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS EXTERIOR								
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS locales	\$ 1,567,725.39				\$ 246,550.00			
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RALACIONADOS exterior	\$ -							
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS locales	\$ 1,372,778.20							
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR no RALACIONADOS exterior	\$ -							
PASIVO PORCONTRARO ARRENDAMIENTO								
TRNAFERENCIA								
CREDITO MUTUO								
OBLIGACIONES EMITIDAS NO CORRIENTES	\$ 58,402.84		\$ 363,005.83					
ANTICIPO CLIENTES								
PROVISIONES PARA JUBILACION	\$ 707,183.05	\$ 215,451.44	\$ 642,311.00		\$ 23,665.79	\$ 17,636.66	\$ 19,381.32	
PROVISIONES PARA DESAHUCIO	\$ 131,268.57	\$ 28,166.81	\$ 214,585.00		\$ 11,783.48	\$ 3,921.79	\$ 5,352.33	
OTRAS PROVISIONES								
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 3,841,388.12	\$ 354,522.71	\$ 1,446,130.86	\$ 34,237.00	\$ 8,088,602.31	\$ 21,558.45	\$ 124,733.65	
PASIVOS DIFERIDOS	\$ 4,030.07		\$ 129,644.18					
OTROS PASIVOS								
TOTAL PASIVO	\$ 13,998,448.50	\$ 8,379,532.43	\$ 14,608,253.83	\$ 2,490,818.76	\$ 32,258,737.70	\$ 2,757,282.79	\$ 398,960.45	
PATRIMONIO								
CAPITAL SUSCRITO	\$ 1,700,000.00	\$ 3,500,000.00	\$ 11,000,000.00	\$ 2,500,000.00	\$ 5,000,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,100,000.00	

(-) CAPITAL NO PAGADO							
APORTES SOCIOS							
RESERVA LEGAL	\$ 353,399.43	\$ 212,068.05	\$ 2,557,852.04	\$ 226,747.77	\$ 200,243.01	\$ 64,029.49	\$ 71,949.32
RESERVA FACULTATIVA		\$ 1,285,799.40	\$ 5,924,088.48	\$ 11,946.72		\$ 93,250.97	\$ 209,909.87
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	\$ 2,880,255.43						
SUPERAVIT DE ACTIVOS							
SUPERAVIT PROPIEDADES							
SUPERAVIR ACTIVOS INTANGIBLES							
OTRO SUPERAVIT							
RESULTADOS ACUMULADOS NIIF	\$ 165,113.71		\$ 3,518,366.78	\$ 95,351.19		\$ 10,001.36	\$ -10,214.55
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA	\$ 7,397,800.96	\$ 4,414.36	\$ 172,301.00		\$ 1,437,269.70		
(-) PERDIDA ACUMULADA		\$ 247,376.25	\$ -4,814.80			\$ 41,517.07	
RESERVA DE CAPITAL							
RESERVA DE DONACIONES							
RESERVA POR VALUACION							
SUPERVAIR VALUACION				\$ 998,102.04			
UTILIDAD EJERCICIO	\$ 1,354,193.04	\$ 106,185.70	\$ 2,351,317.62	\$ 156,390.92	\$ 535,638.38	\$ 157,307.75	\$ 73,530.94
(-) PERDIDA							
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$ 13,520,535.20	\$ 4,861,091.26	\$ 25,519,111.12	\$ 3,988,538.64	\$ 7,173,151.09	\$ 1,783,072.50	\$ 1,445,175.58
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 27,518,983.60	\$ 13,240,623.70	\$ 40,127,364.95	\$ 6,479,357.40	\$ 39,431,888.80	\$ 4,540,355.29	\$ 1,844,136.03

ANEXO 5

CALCULO DE CAPITAL DE TRABAJO							
2013							
	AMBACAR	AUTOMEKANO	UTOMOTORES SIERF	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 26,649,838.49	\$ 12,519,316.25	\$ 30,423,173.83	\$ 3,390,623.11	\$ 10,169,379.91	\$ 2,848,116.13	\$ 2,930,988.51
PASIVOS CORRIENTES	\$ 16,420,644.35	\$ 9,855,406.44	\$ 18,500,565.67	\$ 1,336,166.71	\$ 9,974,282.39	\$ 2,456,652.35	\$ 1,289,287.79
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 10,229,194.14	\$ 2,663,909.81	\$ 11,922,608.16	\$ 2,054,456.40	\$ 195,097.52	\$ 391,463.78	\$ 1,641,700.72
2014							
	AMBACAR	AUTOMEKANO	UTOMOTORES SIERF	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 22,552,303.40	\$ 13,286,527.60	\$ 28,110,927.26	\$ 4,737,784.18	\$ 32,891,828.20	\$ 5,700,341.98	\$ 2,135,513.84
PASIVOS CORRIENTES	\$ 12,114,168.50	\$ 10,673,628.30	\$ 14,785,461.44	\$ 2,378,093.31	\$ 31,040,237.50	\$ 4,759,979.54	\$ 573,095.83
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 10,438,134.90	\$ 2,612,899.30	\$ 13,325,465.82	\$ 2,359,690.87	\$ 1,851,590.70	\$ 940,362.44	\$ 1,562,418.01
2015							
	AMBACAR	AUTOMEKANO	UTOMOTORES SIERF	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 22,584,237.40	\$ 10,960,014.40	\$ 29,836,087.46	\$ 4,901,791.05	\$ 26,691,057.30	\$ 3,901,888.07	\$ 1,671,033.33
PASIVOS CORRIENTES	\$ 10,157,060.30	\$ 8,025,009.72	\$ 13,162,122.97	\$ 2,456,581.76	\$ 24,170,135.40	\$ 2,735,724.34	\$ 274,226.80
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 12,427,177.10	\$ 2,935,004.68	\$ 16,673,964.49	\$ 2,445,209.29	\$ 2,520,921.90	\$ 1,166,163.73	\$ 1,396,806.53

ANEXO 6

CALCULO FLUJO DE EFECTIVO							
2013							
	AMBACAR	AUTOMEKANO	JTOMOTORES SIER	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
FLUJO DE EFECTIVO	\$2,049,401.11	-\$ 4,711.69	\$4,201,908.95	-\$ 309,012.43	-\$ 3,909,029.14	\$ 434,875.22	-\$ 135,505.94
2014							
	AMBACAR	AUTOMEKANO	JTOMOTORES SIER	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
FLUJO DE EFECTIVO	\$6,919,899.00	-\$ 203,849.49	\$4,304,710.00	\$ 856,004.31	-\$ 8,536,095.46	-\$ 1,758,114.42	-\$ 109,412.84
2015							
	AMBACAR	AUTOMEKANO	JTOMOTORES SIER	AUTOSIERRA	CIAUTO	REEN SIERRA	VEHYSA
FLUJO DE EFECTIVO	-\$2,386,176.15	-\$ 554,760.00	\$3,801,861.04	-\$ 431,261.00	\$11,843,798.88	\$ 1,064,855.00	\$ 458,363.57