



**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:**

---

**“La información financiera de las empresas del sector carrocero de la  
provincia de Tungurahua, cantón Ambato y la prospectiva en la toma de  
decisiones”**

---

**Autora:** Paredes Aldas, Germania Natalia

**Tutora:** Dra. Jiménez Estrella, Patricia Paola, Mg.

**Ambato – Ecuador  
2019**

## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Patricia Paola Jiménez Estrella, Mg. con cédula de identidad No 180293423-0, en mi calidad de Tutora del proyecto de investigación sobre el tema: **“LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CARROCERO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO Y LA PROSPECTIVA EN LA TOMA DE DECISIONES”**, desarrollado por Germania Natalia Paredes Aldas, 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 presentación de Trabajos de Graduación 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, diciembre del 2019

**TUTOR**



.....  
Dra. Patricia Paola Jiménez Estrella, Mg.  
C.I. 180293423-0

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Germania Natalia Paredes Aldas con cédula de identidad No. 180449727-7, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto de investigación, bajo el tema: **“LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CARROCERO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO Y LA PROSPECTIVA EN LA TOMA DE DECISIONES”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, diciembre del 2019

**AUTORA**



.....  
Germania Natalia Paredes Aldas  
C.I. 180449727-7

## CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura consulta y procesos de investigación.

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 potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, diciembre del 2019

**AUTORA**



.....  
Germania Natalia Paredes Aldas  
C.I. 180449727-7

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el proyecto de investigación, sobre el tema: “**LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CARROCERO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO Y LA PROSPECTIVA EN LA TOMA DE DECISIONES**”, elaborado por Germania Natalia Paredes Aldas, 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, diciembre del 2019



Eco. Mg. Diego Proaño  
**PRESIDENTE**



Ing. Bertha Sánchez  
**MIEMBRO CALIFICADOR**



Dr. Carlos Barreno  
**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

Mi trabajo de investigación va dedicado principalmente a Dios, por ser mi fuente de vida e inspiración a seguir con las metas que me he propuesto día con día, por sus infinitas bendiciones en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados en mi carrera.

A mi madre Laura Aldas quien es y seguirá siendo la base principal para permanecer en pie, gracias por ser la dueña de mi formación como persona, con sus consejos, los valores que ha inculcado en mi para llegar a ser una persona de bien, pero sobre todo por su gran amor puesto en mí, que con esfuerzo y sacrificio ha ayudado en mi formación profesional en todos estos años, gracias a ella he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy, a toda mi familia en general, hermano y hermanas, mi sobrino, tíos y primos por darme palabras de mi aliento y motivación, el ejemplo más claro de apoyo en una sola unión familiar.

*Paredes Aldas Germania Natalia*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradeciendo principalmente a Dios por ser mi guía, quien ha bendecido cada paso hacia mis metas personales y profesionales, a mi madre por ser mi soporte y fiel amiga, un claro ejemplo de lucha constante, dedicación y perseverancia a seguir adelante ante cualquier dificultad que se ha presentado, quien con su infinito amor, comprensión y sabiduría ha hecho de mí una persona grata y humilde.

A mis hermanas, mi hermano y mi sobrino por su comprensión y apoyo incondicional en esta etapa de mi vida a todas de las personas que de una u otra forma han contribuido y han estado presentes en el largo de mi formación profesional y personal.

*Paredes Aldas Germania Natalia*

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

**TEMA:** “LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CARROCERO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO Y LA PROSPECTIVA EN LA TOMA DE DECISIONES”

**AUTORA:** Germania Natalia Paredes Aldas

**TUTORA:** Dra. Patricia Paola Jiménez Estrella, Mg.

**FECHA:** Diciembre 2019

**RESUMEN EJECUTIVO**

La presente investigación considera la relación que existe entre la información financiera de las empresas del sector carrocero de la provincia de Tungurahua, cantón Ambato y la prospectiva en la toma de decisiones, para lo cual se establece un análisis de los años 2016, 2017 y 2018, lo que permite determinar a través de la aplicación de indicadores la situación financiera de estas empresas en lo respecta a la existencia y disponibilidad de recursos que poseen. Para ello, se utilizó instrumentos como el análisis financiero, encuestas y construcción de escenarios que ayuden a orientar la toma de decisiones dentro de cada organización. La información financiera es de gran utilidad para las empresas, pues permite conocer los resultados obtenidos durante un periodo económico y en base a ellos tomar medidas estratégicas de mejoramiento para el próximo período contable, por otra parte la prospectiva también es considerada como una herramienta innovadora y estratégica que por medio de la generación de escenarios alternativos que no es más que una secuencia particular de ocurrencia de eventos contribuye a la toma de decisiones, se relacionó los resultados obtenidos por medio de indicadores financieros entre la liquidez y el nivel de endeudamiento para saber la solvencia económica de las empresas sin dejar de lado el capital de trabajo, luego con los resultados obtenidos de las encuestas a dichas empresas, se aplicó la prueba de hipótesis de Chi cuadrado mostrando la incidencia del nivel de endeudamiento en las decisiones que se toman en el entorno empresarial, finalmente se estableció escenarios para observar los posibles cambios tanto en los indicadores de liquidez como endeudamiento.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** INFORMACIÓN FINANCIERA, LIQUIDEZ, NIVEL DE ENDEUDAMIENTO, ESCENARIOS, PROSPECTIVA, TOMA DE DECISIONES.



**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO  
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING  
CARRER OF ACCOUNTING AND AUDITING**

**TOPIC:** "THE FINANCIAL INFORMATION OF THE COMPANIES OF THE CARROCERO SECTOR OF THE PROVINCE OF TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO AND THE PROSPECTIVE IN THE DECISION MAKING"

**AUTHOR:** Germania Natalia Paredes Aldas

**TUTOR:** Dra. Patricia Paola Jiménez Estrella, Mg.

**DATE:** December 2019

**ABSTRACT**

The present investigation considers the relationship that exists between the financial information of the companies of the body sector of the province of Tungurahua, canton Ambato and the prospective in the decision making, for which an analysis of the years 2016, 2017 and 2018 is established, which allows to determine through the application of indicators the financial situation of these companies regarding the existence and availability of resources they possess. For this, instruments such as financial analysis, surveys and scenario construction were used to help guide decision making within each organization. Financial information is very useful for companies, because it allows us to know the results obtained during an economic period and based on them to take strategic improvement measures for the next accounting period, on the other hand the prospective is also considered as an innovative tool and strategic that through the generation of alternative scenarios that is nothing more than a particular sequence of occurrence of events contributes to decision making, the results obtained through financial indicators were related between liquidity and the level of indebtedness to know the economic solvency of the companies without leaving aside the working capital, then with the results obtained from the surveys of said companies, the Chi square hypothesis test was applied showing the incidence of the level of indebtedness in the decisions taken in the business environment, scenarios were finally established to observe the possible changes in both liquidity and indebtedness indicators.

**KEYWORDS:** FINANCIAL INFORMATION, LIQUIDITY, LEVEL OF DEBT, SCENARIOS, PROSPECTIVE, DECISION MAKING.

## ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
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.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xvi
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>INTRODUCCIÓN</b>	
1.1. Justificación.....	1
1.1.1 Justificación teórica.....	1
1.1.2 Justificación metodológica.....	4
1.1.3 Justificación práctica.....	5
1.1.4 Formulación del problema.....	5
1.2 Objetivos.....	5
1.2.1 Objetivo general.....	5
1.2.2 Objetivos específicos.....	6

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

2.1 Revisión de literatura .....	7
2.1.1 Antecedentes investigativos .....	7
2.1.2 Fundamentos teóricos .....	14
2.2 Hipótesis (opcional) y/o preguntas de investigación .....	32

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

3.1. Recolección de la información.....	33
3.2 Tratamiento de la información .....	36
3.3 Operacionalización de las variables .....	37

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

4.1 Resultados y discusión .....	40
4.2 Verificación de la hipótesis .....	99
4.3 Limitaciones del estudio .....	105

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1 Conclusiones .....	107
5.2 Recomendaciones.....	108
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	109
<b>ANEXOS</b> .....	120

## ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Tabla 1:</b> Conclusiones de información financiera por Timbela Vargas.....	10
<b>Tabla 2:</b> Conclusiones sobre prospectivas expuestas por varios autores .....	11
<b>Tabla 3:</b> Clasificación de indicadores .....	21
<b>Tabla 4:</b> Indicadores de actividad .....	23
<b>Tabla 5:</b> Características de decisiones .....	30
<b>Tabla 6:</b> Tipos de decisiones .....	32
<b>Tabla 7:</b> Base de datos del SRI por actividad económica fabricación de carrocerías cantón Ambato .....	33
<b>Tabla 8:</b> Base de datos de la Superintendencia de Compañías por actividad económica fabricación de carrocerías cantón Ambato .....	34
<b>Tabla 9:</b> Operacionalización variable independiente información financiera .....	38
<b>Tabla 10:</b> Operacionalización de la variable dependiente- prospectiva en la toma de decisiones .....	39
<b>Tabla 11:</b> Información financiera de la empresa A.....	41
<b>Tabla 12:</b> Información financiera de la empresa B .....	42
<b>Tabla 13:</b> Información financiera de la empresa C .....	44
<b>Tabla 14:</b> Información financiera de la empresa D.....	46
<b>Tabla 15:</b> Información financiera de la empresa E .....	48
<b>Tabla 16:</b> Información financiera de la empresa F .....	50
<b>Tabla 17:</b> Información financiera de la empresa G.....	51
<b>Tabla 18:</b> Indicadores financieros .....	54
<b>Tabla 19:</b> Razón social.....	66
<b>Tabla 20:</b> Objetivo para estar en el mercado.....	67
<b>Tabla 21:</b> Capacitación al personal .....	68
<b>Tabla 22:</b> Falencias dentro de la empresa .....	69
<b>Tabla 23:</b> Tipos de falencias .....	70
<b>Tabla 24:</b> Preferencia del cliente.....	71
<b>Tabla 25:</b> Aspectos competitivos .....	72
<b>Tabla 26:</b> Canales de comercialización.....	73

<b>Tabla 27:</b> Procedencia de materia prima.....	74
<b>Tabla 28:</b> Revisión financiera .....	75
<b>Tabla 29:</b> Obtención de información .....	76
<b>Tabla 30:</b> Liquidez .....	77
<b>Tabla 31:</b> Rango porcentual de ventas .....	78
<b>Tabla 32:</b> Plazo de cobro.....	79
<b>Tabla 33:</b> Plazo de pago .....	80
<b>Tabla 34:</b> Endeudamiento .....	81
<b>Tabla 35:</b> Utilidad neta.....	82
<b>Tabla 36:</b> Tipo de inversión .....	83
<b>Tabla 37:</b> Ordenes de pedido .....	84
<b>Tabla 38:</b> Construcción de escenarios.....	85
<b>Tabla 39:</b> Tipos de cambios .....	86
<b>Tabla 40:</b> Persona a cargo de la toma de decisiones.....	87
<b>Tabla 41:</b> Personas a cargo de la elaboración de estrategias.....	88
<b>Tabla 42:</b> Modificaciones de decisiones .....	89
<b>Tabla 43:</b> Decisiones estratégicas .....	90
<b>Tabla 44:</b> Decisiones tácticas.....	91
<b>Tabla 45:</b> Decisiones operativas .....	92
<b>Tabla 46:</b> Incidencia de mejoramiento.....	93
<b>Tabla 47:</b> Grado de satisfacción.....	94
<b>Tabla 48:</b> Relación entre órdenes de pedido y toma de decisiones.....	95
<b>Tabla 49:</b> Relación entre porcentaje de ventas a crédito y toma de decisiones .....	95
<b>Tabla 50:</b> Relación entre la liquidez y toma de decisiones .....	96
<b>Tabla 51:</b> Relación entre análisis nivel de endeudamiento y toma de decisiones.....	96
<b>Tabla 52:</b> Relación entre utilidad neta y toma de decisiones .....	97
<b>Tabla 53:</b> Relación entre liquidez corriente y el nivel de endeudamiento .....	98
<b>Tabla 54:</b> Estadística de regresión .....	100
<b>Tabla 55:</b> Relación entre liquidez y nivel de endeudamiento .....	101
<b>Tabla 56:</b> Presentación de los datos, frecuencias observadas .....	103
<b>Tabla 57:</b> Generación de escenarios.....	104
<b>Tabla 58:</b> Resultados obtenidos por la generación de escenarios .....	105

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Gráfico 1:</b> Red de Inclusiones conceptuales .....	12
<b>Gráfico 2:</b> Constelación de ideas .....	13
<b>Gráfico 3:</b> Liquidez corriente .....	56
<b>Gráfico 4:</b> Índice de prueba acida .....	57
<b>Gráfico 5:</b> Capital de trabajo .....	58
<b>Gráfico 6:</b> Rotación de cuentas por cobrar.....	60
<b>Gráfico 7:</b> Rotación de cuentas por pagar.....	61
<b>Gráfico 8:</b> Nivel de endeudamiento .....	62
<b>Gráfico 9:</b> Apalancamiento financiero.....	63
<b>Gráfico 10:</b> Margen bruto .....	64
<b>Gráfico 11:</b> Margen neto .....	65
<b>Gráfico 12:</b> Razón social.....	66
<b>Gráfico 13:</b> Objetivo para estar en el mercado .....	67
<b>Gráfico 14:</b> Capacitación al personal .....	68
<b>Gráfico 15:</b> Falencias dentro de la empresa .....	69
<b>Gráfico 16:</b> Tipos de falencias .....	70
<b>Gráfico 17:</b> Preferencia del cliente.....	71
<b>Gráfico 18:</b> Aspectos competitivos .....	72
<b>Gráfico 19:</b> Canales de comercialización.....	73
<b>Gráfico 20:</b> Procedencia de materia prima.....	74
<b>Gráfico 21:</b> Revisión financiera .....	75
<b>Gráfico 22:</b> Obtención de información .....	76
<b>Gráfico 23:</b> Liquidez .....	77
<b>Gráfico 24:</b> Rango porcentual de ventas .....	78
<b>Gráfico 25:</b> Plazo de cobro.....	79
<b>Gráfico 26:</b> Plazo de pago.....	80
<b>Gráfico 27:</b> Plazo de pago.....	81
<b>Gráfico 28:</b> Utilidad neta.....	82
<b>Gráfico 29:</b> Tipo de inversión .....	83

<b>Gráfico 30:</b> Ordenes de pedido .....	84
<b>Gráfico 31:</b> Construcción de escenarios.....	85
<b>Gráfico 32:</b> Tipos de cambios .....	86
<b>Gráfico 33:</b> Persona a cargo de la toma de decisiones.....	87
<b>Gráfico 34:</b> Personas a cargo de la elaboración de estrategias .....	88
<b>Gráfico 35:</b> Modificaciones de decisiones .....	89
<b>Gráfico 36:</b> Decisiones estratégicas .....	90
<b>Gráfico 37:</b> Decisiones tácticas.....	91
<b>Gráfico 38:</b> Decisiones operativas .....	92
<b>Gráfico 39:</b> Incidencia de mejoramiento.....	93
<b>Gráfico 40:</b> Grado de satisfacción.....	94
<b>Gráfico 41:</b> Relación entre liquides y nivel de endeudamiento .....	101
<b>Gráfico42:</b> Zona de aceptación y rechazo.....	103

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Ilustración 1:</b> Participación de las industrias en el PIB .....	1
<b>Ilustración 2:</b> Indicadores de liquidez .....	22
<b>Ilustración 3:</b> Indicadores de rentabilidad .....	25
<b>Ilustración 4:</b> Proceso de administración estratégica .....	27
<b>Ilustración 5:</b> Niveles de planificación .....	29
<b>Ilustración 6:</b> Circuito de toma de decisiones .....	30
<b>Ilustración 7:</b> Clasificación de tipos de decisiones.....	31



# CAPÍTULO I

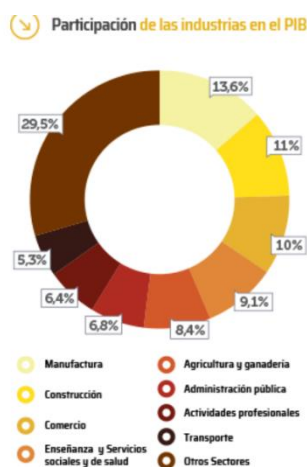
## INTRODUCCIÓN

### 1.1. Justificación

#### 1.1.1 Justificación teórica

Ecuador es un país que se caracteriza por su gran visión de ofertar nuevos productos dando lugar a la diversificación en la productividad gracias a los recursos naturales con los que cuenta, la mano de obra y la realización de actividades económicas que dinamizan los diferentes sectores productivos, entre los cuales se encuentra la fabricación de carrocerías que es un sector metalmeccánico dentro de la industria manufacturera, haciendo hincapié a lo mencionado por la revista económica EKOS, “La industria metalmeccánica es uno de los principales componentes de la industria manufacturera en Ecuador. El cual está constituido por la industria siderúrgica, metalmeccánica básica y de transformación, generando materiales, insumos, bienes de capital, partes y servicios diversos”. (EKOS NEGOCIOS, 2019). El sector Industrial manufacturero aporta con una participación del 13,6% del PIB en el Ecuador, convirtiéndose en una fortaleza para la economía ecuatoriana, como se observa en el siguiente gráfico:

**Ilustración 1:** Participación de las Industrias en el PIB



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Natalia Paredes

Es así como la economía nacional del país está representada por las entidades dedicadas a la producción metalmeccánica que son de gran relevancia en el ámbito industrial, gracias a su reconocimiento en la calidad del producto que se fabrica. Además, “Ecuador tiene como propósito mejorar la productividad y competitividad en cada una de las empresas participantes, a través del diseño e implantación de tecnologías de gestión de producción e ingeniería industrial”. (Arcos Proaño, 2008). La industria de carrocería en la provincia de Tungurahua es uno de los sectores más productivos del país, en la cual se analiza y evalúa su participación en diferentes escenarios como: el empleo, la calidad, atención al cliente, tiempo y puntualidad al momento de entregar el bien.

Considerando estos antecedentes la presente investigación está enfocada en un análisis de la relación que existe entre la información financiera que presenta las empresas del sector carrocerero y la prospectiva en toma de decisiones empresariales.

De acuerdo con Andrade Terán, (2016)

“A partir del año 2007 con la conformación de una Cámara Nacional para los Fabricantes de Carrocerías, el sector carrocerero adquiere mayor representatividad ante las autoridades estatales y una mejor organización de los empresarios principalmente para fortalecer su posicionamiento en el mercado con la conformación de ferias y mecanismos para fortalecer a las fábricas carroceras del país”.

Un factor que se considera relevante en este sector tomando como parte estratégica y así mantener a las empresas dentro de la competencia, es el reconocimiento de la capacidad técnica con la cual cuenta un organismo para la realización de sus actividades. Así como lo menciona el Servicio de Acreditación Ecuatoriano, SAE, (2019) al expresar que:

“El Ministro de Industrias y Productividad, manifestó satisfacción por la Designación alcanzada y recalcó que es la primera parte de un proceso que busca potenciar la inversión productiva. Acotó que son 53 empresas carroceras que se beneficiarán con los servicios, y que a futuro la producción no solo llegará a nivel nacional sino también se podrá exportar porque “A Tungurahua le gusta producir más, mejor, con calidad e innovación”.

Sin embargo, el planeamiento estratégico clásico hoy en día puede no generar los resultados esperados, por ende, es necesario contar con estrategias innovadoras y planes contingentes basados en diferentes escenarios posibles y/o probables o a su vez buscar estrategias alternativas.

Haciendo referencia a lo abordado por Villabona Reyes (2016) al mencionar que:

“A mediados de la década de los cincuenta se empiezan a dar los primeros fundamentos de la prospectiva, pero es en la década de los setentas, cuando la prospectiva gana mayores adeptos como una herramienta de gran importancia para involucrar los cambios que se daban en el mercado”.

A lo cual se puede agregar que los gerentes al enfrentar algunos cambios empresariales toman nuevas medidas como el alimentar sus conocimientos, así lo indica Nava Rosillón, (2009) “Debido a los grandes y apresurados cambios en el entorno empresarial, los gerentes enfrentan la necesidad de poseer conocimientos de alto nivel que les permitan tomar decisiones rápidas y oportunas”, lo que le permita gestionar eficientemente sus empresas y alcanzar los objetivos establecidos con el uso y aplicación de herramientas útiles e innovadoras.

Una organización no está exenta de tomar una decisión poco acertada lo que a futuro puede ocasionar algún efecto negativo, como lo señalan Garza Ríos, González Sánchez, & Salinas Gómez, (2007) “se toman las decisiones con un alto porcentaje de error, debido a que no se tienen en cuenta las preferencias de los decisores y esto hace que aumente la probabilidad de equivocarse”.

Por tal motivo, contar con información financiera tanto cuantitativa como cualitativa ayuda a visualizar de manera más amplia en lo que se desea invertir; cuantitativa porque se expresa en unidades monetarias y cualitativa porque muestra la situación actual en la que se encuentra una entidad y realizar un análisis de los estados financieros, siendo su principal objetivo que dicha información sea útil en la toma de decisiones acertadas.

Ante este hecho “La prospectiva se ha convertido en una herramienta de competitividad para las empresas, una manera de facilitar la toma de decisiones directivas. Un número reducido aplica, dentro de la estrategia de inteligencia, técnicas de prospectiva consiguiendo buenos resultados”. (Serra del Pino & Herrera, 2017).

Un sector, al tener un alto rango estratégico relacionadas con el desarrollo de la organización, sugerencias y control del proceso, financiamiento de la empresa, inversiones, dirección y administración del personal, el área administrativa debe tomar decisiones a futuro teniendo una visión prospectiva de una manera positiva y beneficiosa, en este punto, la prospectiva no se la debe considera solo como una herramienta estratégica para el logro de objetivos, sino también tener como propósito aportar elementos importantes al proceso de planeación.

### **1.1.2 Justificación metodológica**

La presente investigación se desarrollará en el Cantón Ambato de la provincia de Tungurahua, el cual está enfocado a un análisis relacional entre la información financiera y la prospectiva en la toma de decisiones en el sector carrocerero.

En esta investigación no se aplicará la muestra debido a que se trabajará con una población finita que estará constituida por Personas Naturales obligadas a llevar contabilidad y Personas Jurídicas inscritas en la Superintendencia de Compañías.

La Información será recabada por fuentes de información primaria como: las encuestas y entrevistas direccionadas a los gerentes y/o propietarios de las empresas carroceras, y como fuentes secundarias los datos financieros contenidos en la base de datos de la Superintendencia de Compañías y las empresas de este sector, adicionalmente fuentes de información de artículos científicos y libros.

El análisis de resultados se realizará mediante un estudio correlacional debido a que la finalidad del mismo es determinar la relación entre las variables de estudio, las cuales serán comprobadas con una hipótesis y el empleo de técnicas estadísticas, determinando así, las posibles causas de un suceso.

Este proyecto es factible de realizarse porque se cuenta con la información requerida

dentro de las entidades sobre la información financiera, y temas relacionados con la prospectiva en la toma de decisiones.

### **1.1.3 Justificación práctica**

En otros términos, para el desarrollo del presente proyecto de investigación se justifica a nivel práctico donde se pondrán en marcha los conocimientos adquiridos en la universidad, además se creará un nuevo aporte a cerca de la prospectiva en la toma de decisiones en el sector carrocero, al tratarse de un tema actual y a la vez poco estudiado, los resultados que genere serán de gran utilidad y aplicables en el área contable.

Es así como la información financiera toma un rol importante y significativo dentro de la administración y gerencia, a fin de ayudar a la dirección de su empresa, y el adaptarse a las nuevas exigencias de su entorno, al momento de tomar decisiones, sabiendo así aprovechar los recursos con lo que cuenta de manera positiva.

Académicamente se puede decir que, la investigación realizada se podría utilizar como una base para nuevas investigaciones, y utilizar información más renovada ejecutada con fuentes de veracidad.

### **1.1.4 Formulación del problema**

¿Cómo influye la información financiera en la prospectiva de toma de decisiones en el sector carrocero de la ciudad de Ambato?

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo general**

Analizar la relación entre la información financiera y la prospectiva en la toma de decisiones para el cumplimiento de los objetivos de la organización.

### **1.2.2 Objetivos específicos**

- Examinar la información de los estados financieros de las empresas del sector carrocero de la provincia de Tungurahua del cantón Ambato para la determinación del estado actual de la situación financiera, existencia y disponibilidad de recursos.
- Determinar la relación que existe entre el nivel de endeudamiento y la liquidez para el conocimiento de la solvencia económica de las empresas del sector carrocero frente a sus obligaciones.
- Establecer posibles escenarios financieros para el direccionamiento en la toma de decisiones a futuro en las empresas del sector carrocero.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Revisión de Literatura**

##### **2.1.1 Antecedentes investigativos**

Al efectuar la revisión de investigaciones elaboradas acerca de la información financiera y la prospectiva en la toma de decisiones, existen publicaciones tomadas como referencia en artículos científicos publicados en bibliotecas virtuales de revistas científicas como: Redalyc, Dialnet, Scielo entre otros y trabajos de investigación.

En el medio empresarial, Pérez & Ferrer, (2015) señalan que día a día las empresas compiten internacionalmente por el financiamiento necesario para llevar a cabo sus estrategias de inversión como consecuencia de la globalización financiera y las nuevas tecnologías de información, lo que ha conducido a mercados financieros complejos y sofisticados es por eso que los investigadores intentan acercarse a la realidad empresarial en diferentes entornos, con miras a guiar la gestión y asesoramiento financiero a fin de alcanzar la estructura financiera óptima para su permanencia en el mercado. Todo ello es posible a partir del análisis a profundidad de la información contable y de la evaluación adecuada de las diferentes alternativas de inversión y estrategias de financiamiento.

La información financiera de una organización es muy importante porque permite ver su evolución en el transcurso de los años, desde sus inicios hasta la actualidad, como lo hacen referencia Subía, Barzaga, & Nevares, (2018), la información financiera es considerado como un carácter histórico, procede del balance inicial, para establecer las bases de las proyecciones, por lo tanto es necesaria la fundamentación de las cifras, se considera: los cálculos establecidos con base en la situación económica, la planeación estratégica de la empresa, un estudio de mercado para los productos que oferta, un análisis de la competencia, determinar las

perspectivas del sector, el uso de mano de obra y tecnología, las inversiones, las políticas de capitalización, costos y gastos.

En el Ecuador, según Aguilar Santamaría, (2014): “El actual gobierno se ha planteado un nuevo modelo económico y social que lo define como equitativa e inclusivo, impulsando la transformación productiva de la economía”. En referencia a este criterio el sector industrial hace frente a algunos cambios gerenciales y administrativos, ya que uno de los principales desafíos a la que se enfrenta el sector carroceros es el de lidiar con la competencia extranjera, por tal motivo esta industria debe ser mejorada en la competitividad y productividad generando así un valor agregado para poder posicionarse en el mercado nacional y buscar una expansión en el mercado internacional. (Fierro Altamirano, 2015).

Los autores Betancourt & Cruz, (2018) en su investigación con el tema “Escenarios futuros del sector metalmeccánico. Municipio de Tulúa y su zona de influencia. Horizonte 2018-2028” indica que, para comprender mejor la situación futura de este sector se realizó un estudio en algunas de las empresas que brindan soluciones metalmeccánicas; este ejercicio con un enfoque prospectivo se sustenta en el análisis y estudio de variables que rodean las organizaciones y las influyen con mayor notoriedad para determinar escenarios con mayor potencialidad de direccionamiento que permitan obtener más oportunidades.

En palabras de Amar & Angulo, (2016) afirman que, cada vez cobra más importancia el análisis prospectivo como herramienta para que los diferentes sectores económicos sean más competitivos en un contexto donde la globalización, los avances tecnológicos imponen un proceso de ajuste y abren nuevos mercados. En la actualidad sólo las industrias que se anticipan y/o prevén los cambios socioeconómicos que se producen en el entorno son las que sobreviven.

En prospectiva al igual que ciertos tipos de planeación, habrá que ampliar más a criterios de relevancia y de alcance que a los de profundidad, esto último está relacionado con el objetivo de la prospectiva que persigue brindar ayuda a los



tomadores de decisiones una guía conceptual que involucre los aspectos más trascendentes de la realidad. (Miklos & Tello, 2007)

Siguiendo la misma línea de pensamiento de los autores anteriores quienes llegan a la conclusión de que “la prospectiva representa la mejor opción metodológica disponible hasta ahora, para estudiar y trabajar sobre el futuro” dando lugar a una planificación estratégica y evaluación de alternativas para que sea capaz de sobresalir por medio de sus propios recursos y capacidades.

En un estudio realizado por Hernández & Ortega González, (2004) aclara que, la prospectiva no solo implica entender las acciones del hombre como individualidad, sino que a su vez permite visualizar el futuro deseable en las distintas organizaciones en sus diferentes áreas como: militares, educativas, sociales, entre otras y a partir de escenarios probables elaborar los planes estratégicos para lograr los objetivos propuestos y conducir a las organizaciones hacia el desarrollo esperado.

Haciendo alusión a principales conclusiones expuestas por diferentes autores en los temas relacionados a la información del sector carrocero y la prospectiva en la toma de decisiones, así como la utilidad que tiene para la implementación de un desarrollo sostenible, se menciona un resumen en las tablas a continuación descritas:

**Tabla 1:** Conclusiones de Información Financiera por Timbela Vargas

<p>Para los órganos internacionales es de vital importancia el sistema de información ya que permite analizar todos los aspectos de la empresa con información sustentada acerca de la organización para satisfacer las necesidades, además que se requiere un acercamiento específico a los mismos de tal manera que esté ligado hacer más amplio la documentación ya que debe ser verificada para comprobar que es de calidad y reflejar todo lo que está sucediendo en la empresa.</p>	<p>(Timbela Vargas, 2017)</p>
<p>En el sector carrocero es necesario tener una información que se distinga todos los factores, para una adecuada información primordial para los diferentes grupos de interés ya que los informes tradicionales en su mayoría su contenido es muy disperso que al final resulta difícil de localizar mientras que el informe integrado sus contenidos son de manera ordenada.</p>	
<p>Como se puede apreciar las decisiones en las empresas son de manera intuitiva en la mayoría de empresas socias de la CANFAC mientras que en la mayoría de empresa si poseen métodos o se guían por algún mecanismo para las decisiones empresariales.</p>	

**Elaborado por:** Natalia Paredes (2019)

**Fuente:** (Timbela Vargas, 2017)

**Tabla 2:** Conclusiones sobre Prospectivas expuestas por varios autores

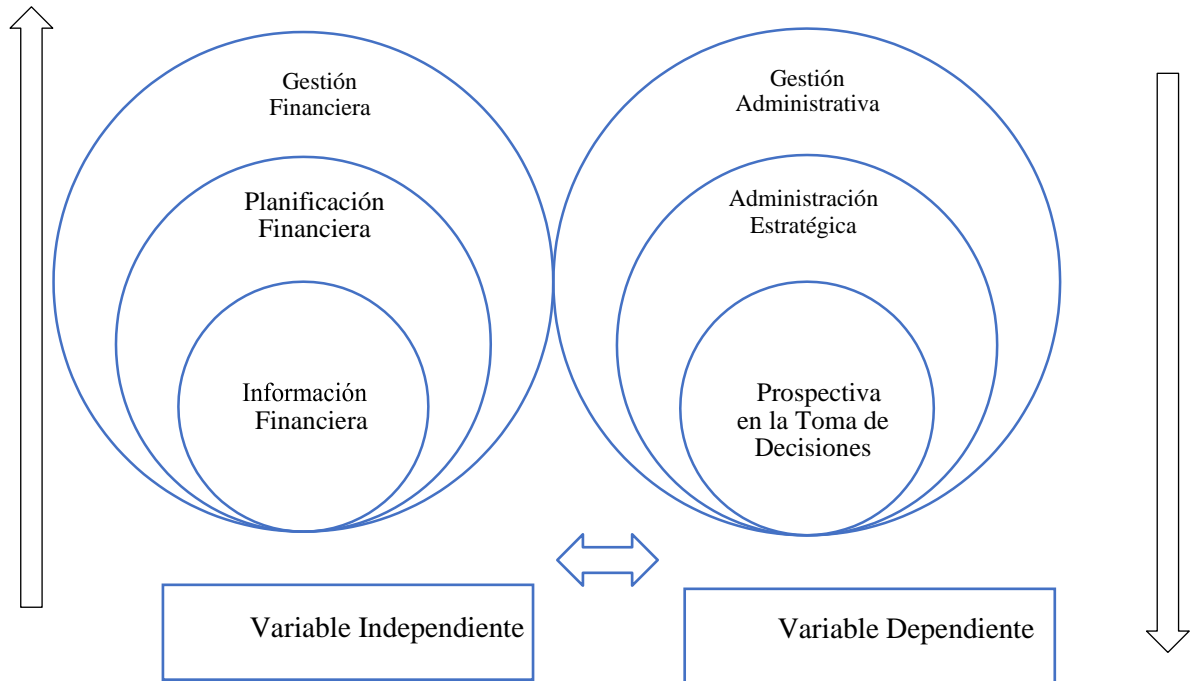
Conclusiones	Autor
<p>La utilización de la prospectiva estratégica prepara a las organizaciones y territorios para el cambio. Pero también, y no menos importante, a las personas que forman parte de ellas. Permite integrar en las organizaciones, empresas, gobiernos, ... el pensamiento en el largo plazo, la visión de futuro y de los posibles cambios de todo tipo (sociales, tecnológicos, culturales, demográficos, económicos, ...) que les afectarán, y que deberán tener en cuenta en su estrategia y proceso de planeación.</p>	<p>(Astigarraga, 2016)</p>
<p>Es necesario que la empresa genere procesos permanentes de análisis y evaluación de la evolución del entorno y realice ejercicios prospectivos periódicos que le permitan mantener su actitud preactiva, evolucionar con los problemas y construir el futuro, mirar con optimismo y creatividad el mañana y decidir sus actuaciones para lograr que sus expectativas sobre el futuro se materialicen.</p>	<p>(Buitrago Quintero, 2007)</p>
<p>Emprender un ejercicio de prospectiva a escala nacional o regional es una decisión política, que debe tomarse al nivel adecuado y definiendo muy precisamente los objetivos que se persiguen. «Hacer prospectiva» no es un objetivo, sino que ha de tenerse claro para qué.</p>	<p>(Rodríguez Cortezo, 2001)</p>

**Elaborado por:** Natalia Paredes (2019)

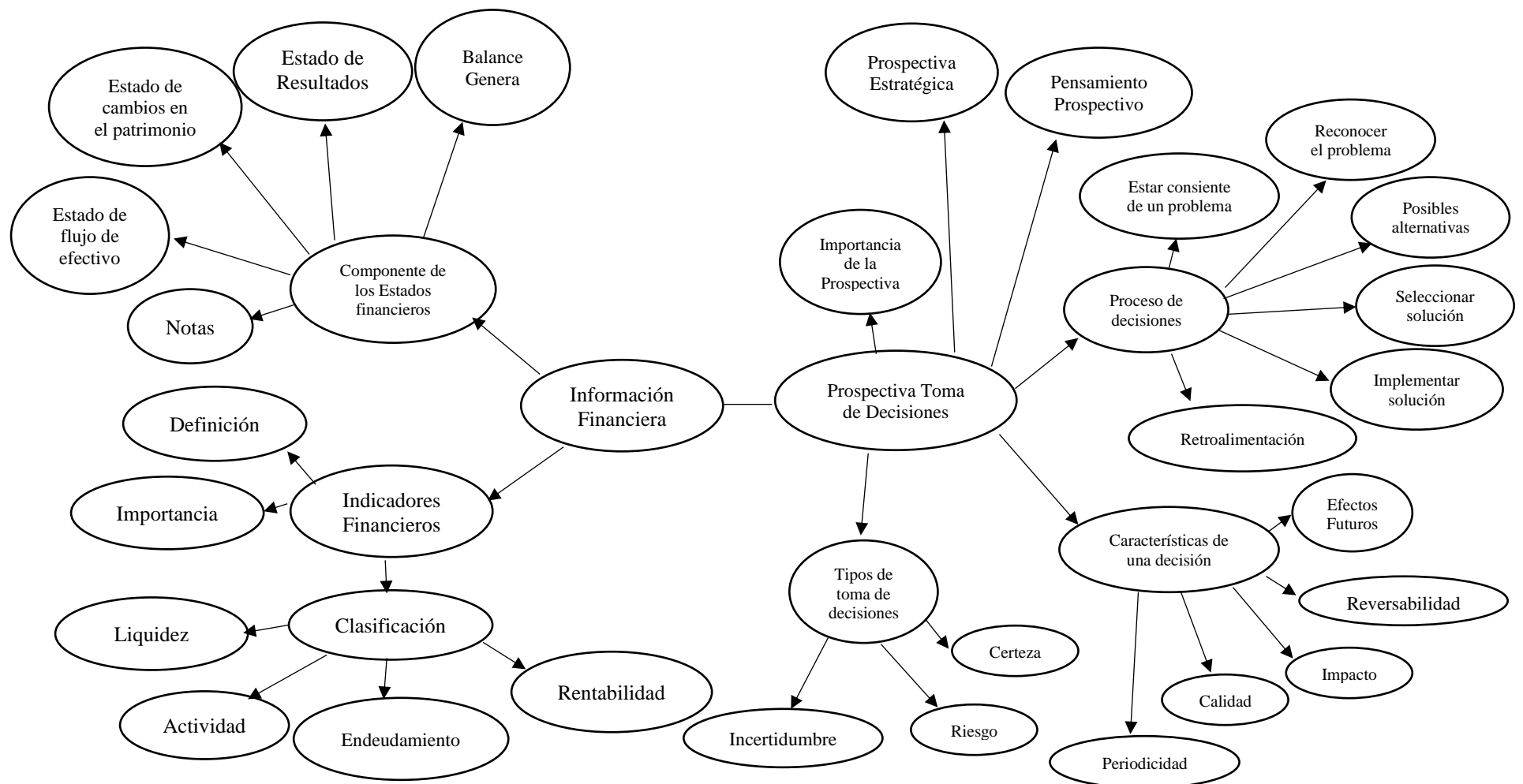
**Fuente:** Autores varios

Con los antecedentes de la presente investigación, se considera que el tema planteado requiere de un absoluto análisis. Este tema se vuelve más atrayente hacia los lectores; se puede aportar con datos actualizados y dar solución a los problemas que existan dentro del sector carrocerero.

## Categorías Fundamentales



**Gráfico 1:** Red de Inclusiones Conceptuales  
**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 2:** Constelación de ideas  
**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

## **2.1.2 Fundamentos teóricos**

### **Conceptualización de la variable independiente**

#### **Gestión Financiera**

Para Rodríguez, Pedraja, Delgado & Ganga, (2017) manifiesta que la Gestión Financiera es:

“la planificación y control financiero, que se refiere al análisis de los flujos financieros, junto a la realización de las proyecciones de las decisiones de inversión y de consecución de recursos para sopesar anticipadamente los efectos financieros de tales decisiones”.

Esta definición expone la gran importancia que tiene dentro de las empresas independientemente de la actividad a la que se dediquen, se encarga de dirigir un orden correcto en el manejo económico empresarial por medio de los recursos que posee, y para una correcta toma de decisiones con la ayuda de un análisis completo de los datos se logrará una adecuada y correcta gestión financiera.

Por otro lado, Terrazas Pastor, (2009) conceptualiza a la Gestión Financiera como una actividad que se realiza en una organización con el fin de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear la administración y dirección de los recursos financieros de una manera adecuada y así obtener mejores resultados.

#### **Planificación Financiera**

Elizalde Marín, (2018) manifiesta que la planificación financiera puede conceptualizarse como aquella información contable, que es cuantificada de los planes o procedimientos de la empresa y además por su naturaleza incide sobre sus recursos financieros, también se considera como un proceso, por la secuencia de pasos a seguir para la obtención de un plan.

A lo que se puede acotar a la planeación financiera de acuerdo a las palabras de Morales & Morales, (2014) como una ventaja, es que realiza un diagnóstico de la situación actual, identificando las oportunidades, amenazas, fuerzas, y desventajas, que integra a todas las áreas de la empresa, además de que se anticipa a la descripción

de escenarios futuros de diversa índole, al desarrollar planes de acción para lo inesperado y así evitar un menor porcentaje de error al momento de tomar una decisión, motivo por el cual las etapas de planeación es de gran ayuda al momento de seguir un orden que se desea realizar.

En términos de (Mendez, 2010) muestra cuatro etapas de planeación financiera detalladas a continuación:

### **1. “Establecer metas**

- Todos tenemos diferentes metas en la vida y siempre es prudente determinar cuáles son éstas y colocarlas en orden de importancia (no siempre contamos con el dinero para financiar todas). Aquí unos ejemplos:
- Corto Plazo: Establecer un fondo de emergencia o ahorrar para unas vacaciones, compra de ropa, etc.
- Mediano Plazo: Crear un fondo para la educación o ahorrar para el enganche de una casa o un auto.
- Largo Plazo: Establecer un fondo de retiro, adquirir una casa de verano o contar con suficiente capital para establecer su propio negocio.

### **2. Recopilación de Información**

- Activos, Pasivos, Deudas, Seguros y declaraciones de impuestos anteriores, son datos necesarios para realizar un buen análisis. Como con toda información, entre más detallada mejor.
- Crear un presupuesto

### **3. Crear su plan y estrategias**

- La manera más fácil de comenzar, es escribir todos los detalles de cómo va a llegar a la meta y que cambios se necesitan hacer en su vida diaria para lograrlo.
- Investigar opciones y establecer un plan de acción que acumulará todas sus metas e ideales.

### **4. Implementar su plan ... ;;;Tomar acción!!!**

- Hacer los cambios necesarios y asegurarse de supervisar el progreso de su plan por lo menos cada mes”.

## **Información Financiera**

Gómez, Aristizabal & Fuentes, (2017) indican que “la información financiera es un reflejo de la situación económica emitido para expresar las realidades de la

organización, es decir, una radiografía donde se establecen las actividades y los cambios económicos generados en la empresa”. (Martín y Mancilla, 2010).

Así mismo la Norma de Información Financiera A-1 (2013) señala que “La información financiera que emana de la contabilidad, es información cuantitativa, expresada en unidades monetarias y descriptiva, que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad, y cuyo objetivo esencial es el de ser útil al usuario general en la toma de sus decisiones económicas”.

En términos más simples la información financiera es una de las líneas más importantes en contabilidad, donde muestra la posición y desempeño financiero de una entidad.

De acuerdo a las IASB, (2010) enfatiza en que:

“El objetivo de la información financiera con propósito general es proporcionar información financiera sobre la entidad que informa que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. Esas decisiones conllevan comprar, vender o mantener patrimonio e instrumentos de deuda, y proporcionar o liquidar préstamos y otras formas de crédito”.

Si bien es cierto que la información financiera un mismo lenguaje, la información financiera debe estar disponible en los términos requeridos y solicitados por los usuarios, además debe ser comprendida fácilmente, pues de no ser así, las empresas no podrían dar el uso respectivo para poder ampliar sus mercados e incursionar en nuevos negocios. (Agreda Palacios, 2013).

### **Estados financieros**

En palabras de Ferrer Quea, (2012):

“Los estados financieros son cuadros sinópticos, preponderadamente numéricos integrado con los datos extractados de los libros y registros de contabilidad, aclarados con anotaciones adicionales, en su caso, en los cuales se muestra la situación, a una fecha determinada; o el resultado de la gestión, durante un determinado periodo, de una entidad o ente económico”.



Muchas personas que laboran en organizaciones dan a los estados financieros un uso para mejorar las decisiones de sus negocios, por una parte, están los inversionistas y acreedores que utilizan para evaluar y direccionar las perspectivas de la compañía para decisiones de inversión y préstamos, así mismo los consejos administrativos, como representantes del inversionista, los utilizan para supervisar las decisiones y acciones de los administradores. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007).

La presentación de los estados también es trascendental y necesario para un mejor entendimiento con un propósito general según Perea, y otros, (2016) enfatiza en que la presentación de estados financieros en base a las NIIF está direccionada a suministrar información financiera con un propósito general, es decir, que la información está vinculada a la situación financiera (activos, pasivos y patrimonio), rendimiento financiero (ingresos y gastos), flujos de efectivo e información adicional; sea de gran utilidad a potenciales inversores o prestamistas en el proceso la de toma de sus decisión.

El único contacto que existe entre los contadores y la información contable son los estados financieros, mismos que son una base para las decisiones al momento de invertir o al solicitar un crédito para solventar sus deudas por parte de los gerentes.

### **Componente de los Estados financieros**

De acuerdo Norma Internacional de Contabilidad, NIC N° 1, (2004) señala que los estados financieros contendrán los siguientes componentes:

- “(a) balance;
- (b) estado de resultados;
- (c) un estado de cambios en el patrimonio neto que muestre:
  - (i) todos los cambios habidos en el patrimonio neto; o bien
  - (ii) los cambios en el patrimonio neto distintos de los procedentes de las transacciones con los propietarios del mismo, cuando actúan como tales;
- (d) estado de flujo de efectivo; y
- (e) notas, en las que se incluirá un resumen de las políticas contables

más significativas y otras notas explicativas”.

### **Estado de Situación**

El estado de Situación o balance general es el documento donde se encuentra los movimientos, adquisiciones, pagos, y utilidad que la empresa ha realizado en determinada fecha. En la línea de pensamiento de Moreno Fernandez, (2014) acerca del estado de situación expresa que:

“El estado de situación financiera muestra en unidades monetarias la situación financiera del ente económico en una fecha determinada, por lo que es un estado estático. Como se ha dicho, tiene el propósito de mostrar los recursos económicos, los derechos que tienen los acreedores y la participación de la propiedad que poseen los accionistas o dueños. Por tanto, la situación financiera está representada por la relación que tienen los activos con los pasivos y el capital”.

También se podría decir que es una demostración gráfica que presenta la entidad al inicio de sus operaciones mercantiles, señalando de forma ordenada, lo que posee, lo que tiene que pagar y el dinero que contribuye a favor del negocio.

### **Estado de Resultados**

Conocido también como el estado de pérdidas y ganancias, este estado se encarga de informar sobre los ingresos de una empresa, los gastos y las ganancias o pérdidas en un período de tiempo, incluye las ventas y los diversos gastos en que ha incurrido para conseguir dichos resultados, de igual manera Guajardo & Andrade, (2008) en sus propios términos señalan que:

“El primero de los estados financieros básicos es el estado de resultados. Dicho estado financiero trata de determinar el monto por el cual los ingresos contables superan a los gastos contables. Al remanente se le llama resultado, el que puede ser positivo o negativo. Si es positivo se le llama utilidad, y si es negativo se le denomina pérdida”.

Otro análisis realizado por Zapara Sánchez, (2011) indica que es un informe contable donde se presenta clasificada y ordenadamente las siguientes cuentas; de rentas, costos y gastos, teniendo como propósito medir los resultados económicos ya sea

perdida o ganancias de una empresa en un periodo determinado sea la gestión acertada o no a la Dirección.

### **Estado de cambios en el patrimonio**

Al revisar información sobre los estados de Cambios en el Patrimonio Neto, encontramos lo siguiente:

“Este estado muestra, en primer lugar, los ingresos y gastos generados por la actividad de la empresa durante el ejercicio, distinguiendo entre los reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias y los registrados directamente en el patrimonio neto. En segundo lugar, informa sobre los movimientos habidos en el patrimonio neto, incluidos los procedentes de transacciones realizadas con los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales. También informará sobre los ajustes al patrimonio neto, debidos a cambios en criterios contables y correcciones de errores”. (Muñoz Jiménez, 2008, pág. 214).

Como una acotación adicional, este estado tiene por objetivo informar a los interesados, no solo sobre las actividades realizadas y los movimientos del capital de la empresa sino también el poder visualizar las variaciones o diferencias de cada una de las cuentas del patrimonio, comparando el saldo inicial frente al saldo final de cada fecha de corte.

### **Estado de flujo de efectivo**

En relación con este tema, es conveniente recordar que, para algunos autores significa:

En el artículo de Marcotrigiano & Laura, (2013), “El estado de flujos de efectivo, es un estado financiero que muestra el resultado de las operaciones, desde el punto de vista de los cobros y pagos en efectivo, respondiendo así, a preguntas como: ¿de dónde provino el efectivo que se cobró?, ¿para qué se utilizó el efectivo que se pagó?, ¿qué cambio hubo en el saldo del efectivo durante el ejercicio económico?”.

En el libro de Ayala & Fino, (2015) explica que el estado de flujo de caja no más que un estado financiero que refleja el movimiento del efectivo o sus equivalentes a fin de reflejar el movimiento del disponible.

Partiendo de lo anterior se puede mencionar también que el objetivo primordial de este estado es suministrar la información pertinente acerca de los importes de efectivo recibidos y pagados durante un periodo contable dentro de una entidad.

## **Notas**

“La información a revelar en notas es muy abundante y viene regulada, en los aspectos relevantes de la actividad, por la norma correspondiente” (Monge, 2005).

Para Católico, Pulido, & Cely, (2013) “Las notas a los estados financieros describen la información expuesta en la carátula de los estados financieros, pero poco atienden a un esquema explicativo de los hechos económicos o relevantes que afectaron o pueden llegar a afectar las partidas asociadas con la propiedad, planta y equipo”.

Las notas a los estados financieros son esenciales en un proceso contable donde se debe aplicar las NIIF porque aclaran sucesos que se presentan en cada movimiento de las cuentas, además que permite tener una mejor interpretación al momento de leerse y presentar los Estados Financieros.

## **Indicadores Financieros**

“La experiencia indica que comúnmente se recurre a indicadores financieros para obtener tal información, tanto, que han sido considerados como importantes herramientas de análisis y, además, como pilares fundamentales para la toma de decisiones empresariales”. (Hoz Suárez, Ferrer, & Hoz Suárez, 2008).

Los indicadores financieros ayudan a identificar las perspectivas económicas además de ser indispensables tanto para un auditor o como para el contador a fin de evaluar la entidad en algunos aspectos como: su rentabilidad, su capacidad de pago entre otras, además es de gran utilidad por que despeja muchas inquietudes y anomalías que se pueden presentar en la empresa. Al aplica los indicadores financieros en una entidad se usan técnicas del análisis financiero, útiles para determinar la estructura económica y financiera, el estado de solvencia del negocio frente a sus necesidades a partir de sus estados contables.

## Clasificación de los indicadores financieros

Al momento de medir el desempeño dentro de una organización es necesario contar con herramientas oportunas y útiles, según el pensamiento Correa, (2007) citado en el artículo de Correa, Gómez & Londoño, (2018) señala que: “Estos han sido clasificados de acuerdo con la funcionalidad y su uso, ya que a nivel empresarial existen algunos de uso generalizado. Existe otro grupo adicional que responde a la dinámica de la gerencia basada en valor (GBV), pues permiten explicar la creación de valor dentro de la entidad y cómo incide en esta y en mayor medida en sus principales grupos de interés”.

Con respecto a los índices financieros, se observó que la mayoría de los autores utiliza los índices pertenecientes en cuatro grupos que son: liquidez, actividad, rentabilidad y endeudamiento, cabe señalar que los índices de liquidez y endeudamiento los que más puede contribuir en la determinación de quiebra de empresas.

Para una mejor claridad en los conceptos de los indicadores financieros lo detallamos en el siguiente cuadro:

**Tabla 3:** Clasificación de Indicadores

<b>CLASIFICACIÓN DE INDICADORES</b>	<b>CONCEPTOS</b>
<b>Indicadores de liquidez</b>	Son asociados a la capacidad de pago de corto plazo, entendiéndose aquellas menores a un año. También se puede medir la liquidez de largo plazo.
<b>Indicadores de actividad</b>	Son los que permiten determinar la velocidad con las que algunas cuentas contables del activo y del pasivo se transforman en dinero.
<b>Indicadores de endeudamiento</b>	Son aquellos que conjugan algunas cuentas del activo versus el pasivo y patrimonio para determinar la capacidad de contraer obligaciones, ya sean de corto o largo plazo. De éstos se derivan también los de capacidad de pago, que permiten establecer si la empresa tiene la capacidad para cubrir sus deudas.
<b>Indicadores de rentabilidad</b>	Miden la capacidad de la empresa que tiene la gerencia para controlar los

	costos y gastos, y mediante este estudio se puede revisar también las utilidades y el retorno sobre la inversión.
--	---

**Elaborado por:** Natalia Paredes (2019)

**Fuente:** (Jordán Guillén, 2015)

## Indicadores de liquidez

En palabras de Fontalvo Herrera, De la Hoz Granadillo, & Vergara, (2012) menciona que los indicadores de liquidez “Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes”.

Dentro de los indicadores de liquidez tenemos:

Indicador	Concepto	Ecuación
Razón corriente	La <i>razón corriente</i> es uno de los indicadores financieros que nos permiten determinar el índice de liquidez de una empresa.	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ ( 1)
Prueba ácida	La <i>prueba ácida</i> es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa, para medir su capacidad de pago.	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$ (2)
Capital neto de trabajo	El <i>capital neto de trabajo</i> se define como la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo con que cuenta la empresa. Si los activos exceden a los pasivos, se dice que la empresa tiene un “capital neto de trabajo positivo”.	$\text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}$ (3)

**Ilustración 2:** Indicadores de liquidez

**Fuente:** Elaboración propia de (Fontalvo Herrera, Vergara Schmalbach, & de la Hoz, Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial Vía 40, 2012)

## Indicadores de actividad

Los indicadores de eficiencia o también llamados indicadores de actividad sirven para conocer la efectividad con la que las empresas operan en sus diferentes áreas ya sea el manejo del inventario, o el manejo de gastos y cobros. (Córdova León, 2018, pág. 53)

Así mismo los indicadores de actividad se reconoce los siguientes:

**Tabla 4:** Indicadores de Actividad

INDICADORES	CONCEPTO	FORMULA
Rotación de cuentas por cobrar	Mide el número de veces que el saldo de cuentas por cobrar se renueva durante el año. La rotación de las cuentas por cobrar proporciona información respecto de la velocidad con la que se cobran las ventas.	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$
Período promedio de cobro (PPC)	Es el lapso de tiempo que las ventas permanecen como cuentas por cobrar, se utiliza para evaluar las políticas de crédito y cobranza, es decir nos indica cuantos días necesito en promedio para que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo.	$\frac{360}{\text{Rotacion Cuentas por Cobrar}}$
Rotación de cuentas por pagar	Se considera como el tiempo que transcurre desde la compra hasta el pago, indica el número de veces que se pagan las deudas a los proveedores, es decir cuántas veces obtuvimos crédito.	$\frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$
Período promedio de pago (PPP)	Indica el número de días en que se efectúa el pago de obligaciones a los proveedores.	$\frac{360}{\text{Rotacion de Cuentas por Pagar}}$

**Fuente:** (Rivera Jara, 2015)

**Elaborado por:** Natalia Paredes (2019)

### Indicadores de endeudamiento

En palabras de Carmona, Martínez & Ponzuelo, (2013) señala que “con estos indicadores se podrá establecer el grado de dependencia de la empresa en función de la fuente de recursos financieros que utiliza”.

En palabras de Estrada López & Monsalve Velásquez, (2014) menciona que el Nivel

de Endeudamiento instaure el porcentaje de participación de los acreedores además de ser importante evaluar en que pasivos tiene la compañía la mayor participación, evaluando así el nivel de riesgo de la compañía. Además tienen el propósito de medir el grado de participación de los acreedores dentro del financiamiento de la empresa

Para cualquier empresa es necesario señalar otro indicador importante como lo es el Apalancamiento financiero que permite medir su capacidad de pago de acuerdo a sus propios recursos.

En palabras de Yepes y Restrepo - Tobón, (2016) citado por León Sánchez, (2018) en su trabajo investigativo expresa que “El apalancamiento financiero se deriva del uso del endeudamiento para financiar una inversión, así mismo que este tipo de apalancamiento consiste en la utilización de la deuda que ayuda a determinar si existe un aumento en el nivel de intereses, por ello es recomendable mantener mayor dinero propio para disminuir el riesgo por exceso en pagos de intereses” (pág. 35).

### **Indicadores de rentabilidad**

Guajardo, (2002) dice que “los indicadores referentes a rentabilidad tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable”. (De la Hoz Granadillo, Fontalvo Herrera, & Morelos Gómez, 2014, pág. 174)

Además de ser útil en la medición de la efectividad de la administración de un ente, en el control

de costos y gastos para lo que se requiere los siguientes indicadores visualizados en la siguiente ilustración:



### Indicadores de rentabilidad

Indicador	Concepto	Ecuación
Margen bruto	El <i>margen bruto</i> es un indicador de rentabilidad que se define como la utilidad bruta sobre las ventas netas, y expresa el porcentaje determinado de utilidad bruta que se está generando por cada peso vendido.	$\frac{\text{utilidad bruta}}{\text{ingresos operacionales}} \times 100$ (4)
Margen neto	Es un indicador de rentabilidad que se define como la utilidad neta sobre las ventas netas. La utilidad neta es igual a las ventas netas, menos el costo de ventas, menos los gastos operacionales, menos la provisión para impuesto de renta, más otros ingresos menos otros gastos. Esta razón por sí sola no refleja la rentabilidad del negocio.	$\frac{\text{ganancias y pérdidas}}{\text{ingresos operacionales}} \times 100$ (6)

**Ilustración 3:** Indicadores de Rentabilidad

**Fuente:** Elaboración propia de (Fontalvo Herrera, Vergara Schmalbach, & de la Hoz, 2012)

### Conceptualización de la Variable Dependiente

#### Gestión Administrativa

La gestión administrativa es un elemento esencial dentro una entidad donde se utiliza varios recursos como: humanos, materiales y financieros en el que permite alcanzar una mayor eficiencia en uso, también se encarga de realizar todas las actividades de una manera sistemática, llegando a las metas planteadas por la empresa de manera eficaz. (Álvarez Calderón, Cazco, Guambo Ramírez, & Shaqui Pomaquiza, 2018).

Otros autores señalan que la gestión administrativa es un todo general, donde involucra visiblemente a la gestión financiera en todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control, por ende, es necesario plasmar la relación existente entre el presupuesto y las funciones administrativas de una organización. (Cabrera Bravo, Fuentes Zurita, & Cerezo Segovia, 2017).

En términos de la investigadora después de analizar cada uno los conceptos en relación a la gestión administrativa se pueden señalar que la gestión administrativa estudia las actividades propuestas en un proceso, los cuales deben de ser cumplidos a cabalidad de una manera eficiente y eficaz.

#### Administración Estratégica

Según Aguilar, y otros, (2012) en su investigación señala que:

“Los administradores de éxito, eficientes y eficaces siempre han promovido buenas estrategias, los estudiosos de la administración clásica reconocieron a la estrategia como un factor clave en el éxito organizacional. Es muy importante conocer en detalle el análisis histórico de lo que hoy se considera el ámbito de la Administración Estratégica”.

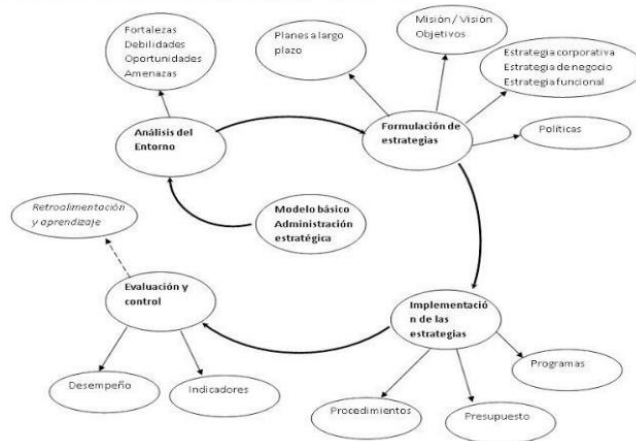
Lana, (2008) menciona que “la Administración Estratégica es un proceso continuo e interactivo empleado en el mantenimiento de la organización como un todo integrado con su ambiente” y a su vez es diseñado para resolver algunos propósitos institucionales como: la mejorar del proceso de toma de decisiones, contribuir en la evaluación del desempeño, apoyar al uso de una proyección estratégica, disminuir los gastos y mejorar la cultura organizacional.

Si las estrategias no dan los resultados esperados será necesario producir cambios importantes en la gestión de dicho proceso; es decir, en su planificación, organización, ejecución y control.

“El proceso de la administración estratégica es un enfoque encaminado a responder, con eficacia, los desafíos que imponen las nuevas tendencias de mercado, que se enmarca en un ritmo de profundos cambios y constante evolución”. (Rueda Delgado & Arias Bello, 2009)

Una administración estratégica busca cumplir los objetivos planteados por medio de un pleno control de recursos buscando minimizar problemas, deudas, entre otros, y así poder obtener una estrategia más dinámica dentro de la organización es ahí donde nace la importancia de los procesos por medio son una serie de pasos a seguir de acuerdo a la siguiente ilustración:

**FIGURA 2. PROCESO DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA**



**Ilustración 4:** Proceso de administración estratégica

**Fuente:** Modelo básico de Administración Estratégica (David, 1988) - (Rivera Cruz & Moctezuma Medina, 2015)

## Prospectiva Toma de Decisiones

La prospectiva toma un rol importante al momento de tomar una decisión, en palabras de Sanso Frago, (2014) acerca de la prospectiva indica que:

“La prospectiva se materializa en un proceso sistemático y participativo para recopilar conocimientos sobre el futuro y construir visiones de medio y largo plazo, con el objetivo de informar las decisiones que han de tomarse en el presente y movilizar acciones conjuntas. Primero hay que formular las cuestiones clave de la manera más adecuada posible para completar el resto de pasos de la secuencia con suficiente generalidad y con creatividad”.

En un concepto amplio que engloba a las decisiones que pueden ser tomadas en distintos aspectos como un contexto futurista donde la prospectiva es una actitud hacia el futuro, un proceso reflexivo que está ligado a la sensibilización de los cuadros altos y medios de dichas instituciones u organizaciones, y sobre las áreas problemáticas actuales, para posteriormente identificar estrategias de cambio planificado hacia la situación deseada. (Gutiérrez, 2010).

En términos de Daft (2000: 402) conceptualiza a la toma de decisiones “como el proceso de identificar y resolver los problemas en la organización cuando se consideran cursos alternativos de acción y se selecciona e implanta una opción”.

(Zapata Rotundo, Sigala Paparella, & Mirabal Martínez, 2016), además las decisiones están apoyadas y plasmadas en una planificación, donde los miembros de la empresa esperan que sus metas sean alcanzadas.

### **Importancia de la Prospectiva**

La prospectiva para Astigarraga, (2016) en su artículo “Prospectiva estratégica: orígenes, conceptos clave e introducción a su práctica” señala que es un instrumento significativo de soporte para: la planeación, la reflexión estratégica y a la toma de decisiones, donde cada vez hay más incertidumbre de acuerdo a las circunstancias y se debe asumir este término para los decisores de cada organizaciones.

Mientras que para Rivera & Malaver, (2006) “La prospectiva logra anticipar posibles ocurrencias en el futuro y reconocer las circunstancias en que nos podríamos ver envueltos si tomásemos caminos equivocados”.

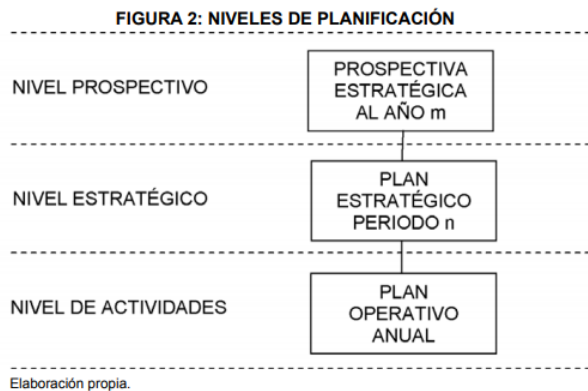
En otras palabras, la prospectiva ayuda a realizar cualquier tipo de proceso, análisis, proyectos e incluso involucrarse al momento de tomar una decisión en una empresa en cualquier área financiera o administrativa de una manera cautelosa y minuciosa a fin de que no se escape ningún parámetro y de como resultado una consecuencia negativa.

### **Prospectiva Estratégica**

El investigador Balbi (2007) citado en (Baena Paz, 2015, pág. 281) señala que

“la prospectiva estratégica o investigación de futuros es el estudio sistemático de posibles condiciones del futuro. Incluye el análisis de cómo esas condiciones podrían cambiar como resultado de la aplicación de políticas y acciones, y las consecuencias deducen que el futuro se construye dos veces: primero en la mente de los actores y después en la acción. Los actores son quienes pueden visualizar, diseñar y construir el futuro”.

Este término en palabras de Chung Pinzás, (2009) revela que la prospectiva estratégica busca construir el futuro deseado lo que se conoce como escenario apuesta mas no pronosticar el futuro o prepararse para afrontar ese futuro y estar resignado a él, para ello se requiere de una planificación ordenada el cual consiste en 3 niveles que son:



**Ilustración 5:** Niveles de Planificación

**Fuente:** Elaboración propia de (Chung Pinzás, 2009)

Consiste en dar un paso hacia adelante a lo que puede suceder al momento de tomar una decisión, pues es necesario para el gerente amplíe todos los escenarios posibles con la ayuda de un buen equipo de trabajo para visualizar las alternativas posibles a ejecutarse.

**Pensamiento Prospectivo**

El trabajo de (Mera Rodríguez, 2014) se basó en el pensamiento prospectivo que es muy similar a la anticipación, realizan análisis sistémicos para integrar contextos, contenidos y procesos que conecten las variables entre sí y los diferentes actores con sus múltiples interrelaciones, y así eliminar datos innecesarios con convicción dentro de grandes volúmenes de información, con el propósito de extraer informaciones principales y útiles por medio de procesos adecuados que permitan dar una mejor definición de información para una mejor respuesta.

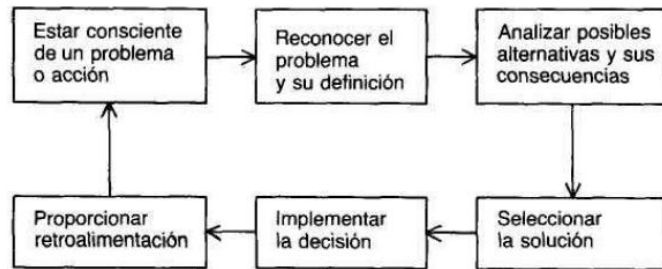
Concepto que da una idea más clara a lo que se refiere el pensamiento prospectivo dentro de una buena administración, y que se puede añadir a las empresas en las cuales puede ser llevada a cabo, siendo prácticamente posible ser realizado en todas las empresas reconocidas de cualquier sector.

**Proceso de la toma de decisiones**

Como menciona Mirabal & Piña, (2012) para el caso organizativo, el proceso decisorio contempla niveles estratégicos, tácticos y operacionales, además la similitud

institucional y la valoración profesional dependerá la manera en la que se lleve a cabo el proceso y así se puede redundar en el grado de satisfacción percibido.

Los gerentes llevan consigo una gran cantidad de preguntas para saber si pueden llegar a cumplir sus estrategias y objetivos, por tanto, se requiere seguir un orden para poder direccionarse y acertar en sus decisiones.



**Ilustración 6:** Circuito de toma de decisiones  
**Fuente:** (Moody, 1991)

En la ilustración nos muestra que primero es necesario estar consciente de que el problema existe, seguido de un reconocimiento, su análisis del problema, la retroalimentación, ejecutar la decisión y por último su solución.

### Características de la decisión

Existen cinco características de las decisiones, factores importantes para el uso de evaluación de una decisión, según menciona Moody, (1991) en su libro:

**Tabla 5:** Características de Decisiones

CARACTERÍSTICAS	CONCEPTUALIZACIÓN
1. <b>Efectos futuros</b>	Tiene que ver con la medida en que la responsabilidad está relacionada con la decisión y la manera en que afectará el futuro.
2. <b>Reversibilidad</b>	Es velocidad con que una decisión puede ser revertida y las dificultades para hacer este cambio ya que revertir puede ser difícil.
3. <b>Impacto</b>	Hace hincapié a la medida en que otras actividades se ven afectadas.
4. <b>Calidad</b>	Relata el ámbito laboral, valores éticos, aspectos legales, principios de

	conducta, imagen de cada compañía, entre otros.
<b>5. Periodicidad</b>	Responde a la pregunta de si una decisión se toma frecuentemente o en pocas ocasiones.

**Fuente:** (Moody, 1991)

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Tipo de decisiones

En una empresa existen varios tipos de decisiones que se deben considerar al momento de decidir ante una situación, es bueno contar con varias alternativas y así definir el tipo de decisión que se desea aplicar y dar una solución pertinente a un problema.

En la publicación de Peñaloza, (2010) muestra los tipos existentes en la toma de decisiones mediante el siguiente gráfico:

**CUADRO N° 1. Clasificación de los tipos de decisiones**

TIPO DE DECISIÓN	INFORMACIÓN	RIESGO
Condiciones de Certeza	Clara, exacta y completa	Bajo
Condiciones de Riesgo	Con probabilidades de ocurrencia	Medio
Condiciones de Incertidumbre	Muy escasa o nula	Alto

**Ilustración 7:** Clasificación de tipos de decisiones

**Fuente:** Elaboración propia de (Peñaloza Palomeque, 2010)

En donde:

- **Decisiones en condiciones de certeza.** Se toman cuando existe información clara y completa sobre el tema, convirtiéndolo en una alternativa segura y con poco riesgo.
- **Decisiones en condiciones de riesgo** Decisiones tomadas con información parcial, es decir, disponibilidad de información, pero a diferencia de la condición de certeza esta no es exacta y tiene probabilidad de que ocurra, por ende, tendrá un riesgo.
- **Decisiones en condiciones de incertidumbre.** En este tipo de decisiones, la

persona encargada de tomar la decisión no tiene conocimiento alguno de los resultados de los estados y le es difícil obtener información, es así como la decisión depende del tipo de personalidad del decisor, como consecuencia el riesgo es muy alto.

Cabe recalcar que los cimientos más primordiales al momento de tomar una decisión se fundamentan en el aprovechamiento del conocimiento de la persona encargada, siendo este un factor clave para el éxito de un negocio, es así como interviene lo siguiente otros tipos de decisiones como:

**Tabla 6:** Tipos de Decisiones

<b>DECISIONES</b>	<b>AUTOR</b>
<p><b>Decisiones estratégicas</b> En el escalón más alto de importancia están las decisiones que pueden comprometer el futuro de la empresa, es decir, aquellas que ponen en juego la supervivencia, el desarrollo y el crecimiento del negocio.</p>	<p>(Lecuona, 2015)</p>
<p><b>Decisiones tácticas</b> Suelen desprenderse de las decisiones estratégicas y, por lo tanto, pueden delegarse en profesionales o personal calificado (encargados, gerentes, responsables de área, etc.).</p>	
<p><b>Decisiones operativas</b> Puede tratarse de decisiones relativamente simples, decisiones acerca de temas menores o decisiones más complejas pero que se repiten con frecuencia y pueden programarse: organización diaria, atención a clientes, horarios de trabajo, trámites, orden de tareas de producción, pequeñas compras, etc.</p>	

**Fuente:** (Lecuona, 2015)

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

## 2.2 Hipótesis (opcional) y/o preguntas de investigación

La Información Financiera incide significativamente en la prospectiva de la Toma de Decisiones en las empresas del sector carrocerero en el cantón Ambato.



## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

### 3.1. Recolección de la información

Para la recolección la información en el presente proyecto se identificó como población las empresas del sector carrocerero del cantón Ambato, provincia de Tungurahua, información obtenida desde la base de datos proporcionado por el Servicio de Rentas Internas (2019), de igual manera en la Superintendencia de Compañías, llegando a la totalidad de 18 entidades detalladas en las siguientes tablas:

**Tabla 7:** Base de datos del SRI por Actividad Económica fabricación de carrocerías  
Cantón Ambato

RUC	RAZÓN SOCIAL	CANTÓN	ACTIVIDAD ECONÓMICA
1803396777001	SANABRIA REINOSO ANGEL IVAN	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1801270644001	ALTAMIRANO VASQUEZ ANIBAL EFRAIN	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1801509371001	MIRANDA ALBAN JOSE EDUARDO	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1801481456001	PEREZ VELASTEGUI LUIS PATRICIO	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1800922450001	MARTINEZ CARLOS JUAN	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1800454223001	PICO SANCHEZ CESAR EUSEBIO	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1802467504001	FIALLOS CORDOVA CARLOS GUSTAVO	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1801667807001	LOPEZ VARGAS MILTON EDUARDO	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1801172162001	CEPEDA LOGROÑO LEON AMANDO	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1802792414001	MEDINA VALENCIA ALBERTO WILFRIDO	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1803426129001	MANOBANDA TELENCHANA LUIS FABIAN	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.

1803426129001	MANOBANDA TELENCHANA LUIS FABIAN	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
1801281641001	LOPEZ VIZUETE GLORIA ISABEL	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.

**Fuente:** (Servicio de Rentas Internas, SRI, 2019)

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Tabla 8:** Base de datos de la Superintendencia de Compañías por Actividad Económica fabricación de carrocerías Cantón Ambato

RUC	RAZÓN SOCIAL	CANTÓN	ACTIVIDAD ECONÓMICA
1890152909001	CEPEDA CIA. LTDA.	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES
1891720471001	DAVMOTOR CIA. LTDA.	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES
1891733611001	PATRICIO CEPEDA CIA. LTDA.	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES
1890053919001	PICO SANCHEZ CIA. LTDA.	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES
1890142296001	VARMA S.A.	AMBATO	FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS, INCLUIDAS CABINAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES

**Fuente:** (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2019)

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

De la población obtenida se procedió a realizar una entrevista preliminar a las empresas citadas anteriormente las mismas que se dedican a la actividad económica de fabricación de carrocerías, incluidas cabinas para vehículos automotores, con estado de contribuyente activo; de las cuales se trabajará como población finita 7, motivo por el cual no se tomará una muestra debido a que es posible aplicar el instrumento a dicha población.

## **Fuentes primarias y secundarias**

Como fuentes primarias para la recolección de información del presente proyecto de investigación, se empleó una encuesta la cual consta de un cuestionario conformado por 2 grupos de preguntas, el primer grupo de preguntas están relacionadas a la información financiera y el segundo grupo de preguntas son referentes a la prospectiva en la toma de decisiones dirigidas a los encargados de administrar o gerenciar las empresas de este sector.

Por otra parte, las fuentes de información secundaria están conformadas por publicaciones en libros, artículos de revistas científicas sobre; la información financiera, la prospectiva y la toma de decisiones, información necesaria para el desarrollo del presente proyecto de investigación, de igual manera se cuenta con los datos numéricos extraídos de las páginas web del Servicio de Rentas Internas (SRI) donde se puede encontrar información sobre el número de empresas y de la Superintendencia de Compañías donde se puede encontrar la información detallada por cada año de los Estados Financieros de las empresas carroceras del Cantón Ambato, información que facilitará la realización del análisis de los estados, además que permitirá dar respuestas a las preguntas planteadas.

Además, se encuentra la investigación bibliográfica que se desarrolla mediante la revisión de toda la información secundaria sobre temas relacionados con la problemática, es decir, ítems ligados con la información financiera y la prospectiva en la toma de decisiones en el sector carrocerero del cantón Ambato.

Esta investigación se realiza en el sector carrocerero del cantón Ambato, provincia de Tungurahua, lugar en el que se desarrolla el problema de investigación, registrando y procesando datos de acuerdo al tema de estudio. Este trabajo es investigación de campo, porque se utilizó como instrumento la encuesta que permitió recoger la información requerida de una forma directa por medio de la interacción que se ha mantenido con los gerentes y/o encargados de las empresas para posteriormente poder realizar el análisis con su respectiva interpretación, determinando la situación del problema y generar una solución congruente y real.

Los capítulos que forman parte de la investigación descriptiva permiten puntualizar y detallar los hechos más importantes de las variables en estudio la Información Financiera y la prospectiva en la toma de decisiones del sector carrocero del cantón Ambato.

También se cuenta con el apoyo de la investigación bibliográfica que ayuda a recoger información más real, relaciona con el problema a investigarse por medio de libros, tesis de grado, internet y artículos de revistas científicas, que permiten conceptualizar cada una de las variables a tratar.

### **3.2 Tratamiento de la Información**

En este punto, para el tratamiento de información se realizar algunos pasos los cuales se procederá de la siguiente manera:

- Se obtiene información en las páginas del SRI y de la Superintendencia de Compañías, el listado de las empresas del sector carrocero de la provincia de Tungurahua cantón Ambato.
- Para la recolección de la información financiera se extrajo de la base de datos de la Superintendencia de Compañías y de los estados financieros de las dos empresas que constituyen personas naturales.
- Con la información recolectada se procedió a realizar el análisis financiero, es decir, se aplicó indicadores financieros en los estados de cada una las entidades que forman parte de esta investigación, donde se analizó las cuentas de activos, pasivos, patrimonio, utilidades o pérdidas del ejercicio, inversiones, cuentas por pagar y por cobrar, entre otras cuentas relevantes para el análisis.
- Una vez realizada las encuestas, con la información obtenida se efectuó la tabulación de acuerdo al objetivo de la investigación para luego exponer los resultados.
- Al procesar la información se utilizó las tablas en la herramienta informática

Excel con sus respectivos gráficos: grafico de barras para el análisis financiero y gráfico de pasteles para la encuesta, cada uno con su respectivo análisis e interpretación.

- Para la comprobación de la hipótesis de esta investigación se aplicó dos herramientas estadísticas como: Análisis de regresión simple y Chi-cuadrado donde se realizó la tabulación e ilustración de los resultados obtenidos con la encuesta a través del software estadístico SPSS, con el objeto de valorar la significatividad de los resultados, además de generar escenarios para la toma de decisiones.

### **3.3 Operacionalización de las variables**

“En el proceso de operacionalización de las variables es necesario determinar los parámetros de medición a partir de los cuales se establece la relación de variables enunciadas por la hipótesis, interrogante o idea a defender”. (Espinoza Freire, 2018, pág. 44).

La operacionalización de las variables es importante para el desarrollo de esta investigación, de esta manera el investigador tiene una base al realizar la investigación de campo y concluir con el análisis e interpretación de los resultados.

**Tabla 9:** Operacionalización de la variable Independiente- Información Financiera

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS
La información financiera es un <u>reflejo de la situación económica</u> emitido para expresar las realidades de la organización, es decir, una radiografía donde se establecen las actividades y los cambios económicos generados en la empresa.	Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Razón Corriente</li> <li>• Prueba Ácida</li> <li>• Capital Neto de Trabajo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Con que frecuencia el gerente o la junta directiva tiene un conocimiento claro sobre la liquidez que percibe la empresa?</li> </ul>	Análisis financiero/ Encuesta a realizar al gerente o personal administrativo ANEXO 1
	Actividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rotación de cuentas por cobrar</li> <li>• Período promedio de cobro (PPC)</li> <li>• Rotación de cuentas por pagar</li> <li>• Período promedio de pago (PPP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Cuál es el plazo que a menudo la empresa concede a sus clientes para el cobro de sus deudas?</li> <li>- ¿Cuál es el plazo de pago que sus proveedores le concede a la empresa?</li> </ul>	
	Endeudamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de Endeudamiento</li> <li>• Apalancamiento Financiero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿La empresa realiza un análisis sobre el nivel endeudamiento que posee para prever situaciones a futuro?</li> </ul>	
	Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Margen Bruto</li> <li>• Margen Neto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿La utilidad neta que percibe la empresa cumplen con las metas planteadas?</li> </ul>	

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Tabla 10:** Operacionalización de la variable Dependiente- Prospectiva en la toma de decisiones

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS
<p>La prospectiva se materializa en un proceso sistemático y participativo para <u>recopilar conocimientos sobre el futuro</u> y construir visiones de medio y largo plazo, con el objetivo de informar las <u>decisiones</u> que han de tomarse en el presente y movilizar acciones conjuntas. Primero hay que formular las cuestiones clave de la manera más adecuada posible para completar el resto de pasos de la secuencia con suficiente generalidad y con creatividad.</p>	Estrategias prospectivas	- Construcción de escenarios	- ¿Con que frecuencia su empresa ha construido escenarios a futuro sobre la situación de la entidad para la toma de decisiones?	<p>Encuesta a realizar al gerente o personal administrativo ANEXO 1</p>
	Gestión Administrativa	- Administración Estratégica	- ¿Quiénes son los encargados de la elaboración de estrategias administrativas para la empresa? - ¿Con que frecuencia las decisiones de la empresa son evaluadas o modificadas?	
	Toma de decisiones	- Decisiones estratégicas - Decisiones tácticas - Decisiones operativas	- Con que frecuencia toma decisiones estratégicas para la empresa - Con que frecuencia toma decisiones tácticas para la empresa - Con que frecuencia toma decisiones operativas para la empresa	

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1 Resultados y discusión**

Para el análisis se tomó los datos reflejados en los estados financieros de las empresas carroceras, mismas que serán analizadas por medio de indicadores financieros donde se reflejará mediante un cuadro comparativo las variaciones de año tras año y el porcentaje de variación para saber su estructura económica, una vez realizado las encuestas a los colaboradores de las empresas, los resultados fueron procesados mediante la tabulación en una Hoja de Excel, representados en una tabla y un gráfico a fin de dar respuestas a las preguntas realizadas. Cabe recalcar que para este proyecto las empresas serán identificadas como Empresas A, B, C, D, E, F y G.

En la construcción de escenarios es necesario establecer parámetros en base a las necesidades empresariales en función del índice liquidez corriente y el nivel de endeudamiento que existe dentro de la entidad, permitiendo direccionar con fluidez estos indicadores que le permita dar una mejor estabilidad económica.

En la interpretación de los indicadores se utilizó las siguientes siglas con su respectivo significado:

- **LC**= Liquidez Corriente
- **IPA**= Índice de prueba ácida
- **CT**= Capital de trabajo
- **RCC**= Rotación de cuentas por cobrar
- **RCP**= Rotación de cuentas por pagar
- **NE**= Nivel de endeudamiento
- **AF**= Apalancamiento Financiero
- **MB**= Margen Bruto
- **MN**= Margen Neto



## EMPRESA A

**Tabla 11: Información financiera de la Empresa A**

Tipo de Indicador	Indicador	Fórmula	Año		Unidad de medida
			Valores	2016	
<b>Liquidez</b>	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4996387,88 / 1362796,53	\$3,67	\$
	Índice de Prueba Ácida	(Activo corriente - inventario) / pasivo corriente	(4996387,88-2547656,34) / 1362796,53	\$1,80	
<b>Actividad</b>	Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	4996387,88 - 1362796,53	\$3.633.591,35	
	Rotación de Cuentas por Cobrar	Ventas / cuentas por cobrar	1604583,78/1341261,27	1,2	veces
	Período promedio de cobro (PPC)	360 / Rotación de cuentas por cobrar	360/1,20	300	días
	Rotación de Cuentas por Pagar	Costo de ventas / cuentas por pagar	920642,15/340401,94	2,7	veces
<b>Endeudamiento</b>	Período promedio de pago (PPP)	360 / Rotación de cuentas por pagar	360/2,70	133	días
	Nivel de Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	1362796,53/5292408,18	25,75%	%
<b>Rentabilidad</b>	Apalancamiento Financiero	Pasivo total / Patrimonio neto	1362796,53/3929611,65	34,68%	
	Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ingresos Operacionales) *100	(3419708,13/8181446,17)*100	41,80%	%
	Margen Neto	(Ganancias y Pérdidas / Ingresos Operacionales) *100	(1171968,80/8181446,17)*100	14,32%	

**Fuente:** Estados financieros empresas analizadas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Interpretación:

- **LC:** Por cada dólar de deuda que tengo en el Pasivo Corriente, cuento con \$3,67 para cubrirlo.
- **IPA:** Por cada dólar que se tiene de deuda en el Pasivo Corriente cuenta con \$1,80 para cubrirlo sin considerar la venta de los Inventarios.
- **CT:** Para el año 2016 la empresa tiene un Capital de Trabajo de \$3.633.591,35 que permite ejecutar las operaciones del negocio.

- **RCC:** Las cuentas por cobrar rota 1.20 veces, es decir cada 300 días aproximadamente
- **RCP:** Las cuentas por pagar rota 2.70 veces, es decir cada 133 días aproximadamente
- **NE:** La Participación de nuestros acreedores en la generación de los Activos es del 25,75%
- **AF:** La empresa tiene comprometido con sus acreedores el 34,68% de su Patrimonio
- **MB:** La empresa obtuvo una Utilidad Bruta de 41.80% en el año 2016.
- **MN:** En el año 2016 se ha obtenido una Utilidad Neta del 14.32%.

## EMPRESA B

**Tabla 12: Información financiera de la Empresa B**

Tipo de Indicador	Indicador	Fórmula	Año						Unidad de medida
			Valores	2016	Valores	2017	Valores	2018	
<b>Liquidez</b>	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	10131259 / 4535929,68	\$2,23	15307178,30/13108607,90	\$1,17	18054612/17502914,30	\$1,03	\$
	Índice de Prueba Ácida	(Activo corriente - inventario) / pasivo corriente	(10131259-845652,37) /4535929,68	\$2,05	(15307178,30-749399,40) /13108607,90	\$0,96	(18054612-3734891,94) /17502914,30	\$0,82	
	Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	10131259 - 4535929,68	\$5.595.329,32	15307178,30-13108607,90	\$2.198.570,40	18054612-17502914,30	\$551.697,70	
<b>Actividad</b>	Rotación de Cuentas por Cobrar	Ventas / cuentas por cobrar	1969265,89/ 8779845,28	0,22	3159519,85/11956886,55	0,26	4148937,06/13668612,28	0,3	veces
	Período promedio de cobro (PPC)	360 / Rotación de cuentas por cobrar	360 / 0,22	1605	360 / 0,26	1362	360 / 0,30	1186	días
	Rotación de Cuentas por Pagar	Costo de ventas / cuentas por pagar	862089,29/2646688,42	0,33	1472249,58/10076125,18	0,15	2446440,68/15318569,53	0,16	veces
	Período promedio de pago (PPP)	360 / Rotación de cuentas por pagar	360 / 0,33	1105	360 / 0,15	2464	360 / 0,16	2254	días
<b>Endeudamiento</b>	Nivel de Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	7784627,33/10471238,8	74,34%	13108607,9/16087100,4	81,49%	17649620/19100737,5	92,40%	%
	Apalancamiento Financiero	Pasivo total / Patrimonio neto	7784627,33/2686611,43	289,76%	13108607,9/2978492,55	440,11%	17649620/1451117,5	1216,28%	

<b>Rentabilidad</b>	Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ingresos Operacionales) *100	(2214353,19/4593889,28) *100	48,20%	(3374540,53/7334516,01) *100	46,01%	(3404992,75/9142044,10) *100	37,25%	%
	Margen Neto	(Ganancias y Pérdidas / Ingresos Operacionales) *100	(361262,04/4593889,28) *100	7,86%	(456839,34/7334516,01) *100	6,23%	(334252,27/9142044,10) *100	3,66%	

**Fuente:** Estados financieros empresas analizadas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Interpretación:

- **LC:** Por cada dólar de deuda que se tiene en el pasivo corriente, la empresa cuenta con \$2.23, \$1.17 y \$1.03 para cubrirlos en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **IPA:** Por cada dólar que se tiene de deuda en el Pasivo Corriente cuenta con \$2.05, \$0.96 y \$0.82 para cubrirlo sin considerar la venta de los Inventarios en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **CT:** Para el año 2016, 2017 y 2018 la empresa tiene un Capital de Trabajo de \$5.595.329,32, \$2.198.570,40 y \$551.697,70 respectivamente que permite ejecutar las operaciones del negocio.
- **RCC:** Las cuentas por cobrar rota 0.22, 0.26 y 0.30 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 1605, 1362 y 1186 días aproximadamente.
- **RCP:** Las cuentas por pagar rota 0.33, 0.15 y 0.16 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 1105, 2464 y 2254 días aproximadamente.
- **NE:** La Participación de los acreedores de la empresa en la generación de los Activos es del 74.34%, 81.49% y 92,40% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **AF:** La empresa tiene comprometido con sus acreedores el 289.76%, 440,11% y 1216,28% de su Patrimonio en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **MB:** La empresa obtuvo una Utilidad Bruta de 48,20%, 46,01% y 37,25% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.

- **MN:** En el año 2016, 2017 y 2018 se ha obtenido una Utilidad Neta del 7,86%, 6,23% y 3,66% respectivamente.

## EMPRESA C

**Tabla 13: Información financiera de la Empresa C**

Tipo	Indicador	Fórmula	Año						Unidad de medida
			Valores	2016	Valores	2017	Valores	2018	
Liquidez	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	2415533,96/1675508,51	\$1,44	2034067,91/1389394,25	\$1,46	2058176,49/1540765,34	\$1,34	\$
	Índice de Prueba Ácida	(Activo corriente - inventario) / pasivo corriente	(2415533,96-502409,84) /1675508,51	\$1,14	(2034067,91-774827,26) / 1389394,25	\$0,91	(2058176,49-920352,96) /1540765,34	\$0,74	
	Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	2415533,96-1675508,51	\$740.025,45	2034067,91-1389394,25	\$644.673,66	2058176,49-1540765,34	\$517.411,15	
Actividad	Rotación de Cuentas por cobrar	Ventas / cuentas por cobrar	1715672,06/1843299,28	0,93	2073853,35/1142869,46	1,81	2352103,11/751159,98	3,13	veces
	Período promedio de cobro (PPC)	360 / Rotación de cuentas por cobrar	360 / 0,93	387	360 / 1,81	198	360 / 3,13	115	días
	Rotación de Cuentas por Pagar	Costo de ventas / cuentas por pagar	1052932,29/1216908,32	0,87	1256766,58/641004,56	1,96	1260266,23/1215599,54	1,04	veces
	Período promedio de pago (PPP)	360 / Rotación de cuentas por pagar	360 / 0,87	416	360 / 1,96	184	360 / 1,04	347	días
Endeudamiento	Nivel de Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	2264528,63/2494374,68	90,79%	1853142,65/2129519,27	87,02%	1872121,58/2161776,16	86,60%	%
	Apalancamiento Financiero	Pasivo total / Patrimonio neto	2264528,63/229846,05	985,24%	1853142,65/276376,62	670,51%	1872121,58/289654,58	646,33%	
Rentabilidad	Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ingresos Operacionales) *100	(1656849,45/4297330,81) *100	38,56%	(2042716,94/5198289,05) *100	39,30%	(2729592,2/5907111,27) *100	46,21%	%
	Margen Neto	(Ganancias y Pérdidas / Ingresos) *100	(360987,07/4297330,81) *100	8,40%	(400749,22/5198289,05) *100	7,71%	(443556,79/5907111,27) *100	7,51%	

**Fuente:** Estados financieros empresas analizadas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### **Interpretación:**

- **LC:** Por cada dólar de deuda que se tiene en el pasivo corriente, la empresa cuenta con \$1.44, \$1.46 y \$1.34 para cubrirlos en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **IPA:** Por cada dólar que se tiene de deuda en el Pasivo Corriente cuenta con \$1.14, \$0.91 y \$0.74 para cubrirlo sin considerar la venta de los Inventarios en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **CT:** Para el año 2016, 2017 y 2018 la empresa tiene un Capital de Trabajo de \$740.025,45, \$644.673,66 y \$517.411,15 respectivamente que permite ejecutar las operaciones del negocio.
- **RCC:** Las cuentas por cobrar rota 0.93, 1.81 y 3.13 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 387, 198 y 115 días aproximadamente.
- **RCP:** Las cuentas por pagar rota 0.87, 1.96 y 1.04 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 416, 184 y 347 días aproximadamente.
- **NE:** La Participación de los acreedores de la empresa en la generación de los Activos es del 90,79%, 87,02% y 86,60% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **AF:** La empresa tiene comprometido con sus acreedores el 985,24%, 670,51% y 646,33% de su Patrimonio en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **MB:** La empresa obtuvo una Utilidad Bruta de 38,56%, 39,30% y 46,21% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **MN:** En el año 2016, 2017 y 2018 se ha obtenido una Utilidad Neta del 8,40%, 7,71% y 7,51% respectivamente.

## EMPRESA D

**Tabla 14: Información financiera de la Empresa D**

Tipo de Indicador	Indicador	Fórmula	Año						Unidad de medida
			Valores	2016	Valores	2017	Valores	2018	
<b>Liquidez</b>	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	2195249,66/2035246,66	\$1,08	2925554,13/1524764,1	\$1,92	2944733,86/1921176,18	\$1,53	\$
	Índice de Prueba Ácida	(Activo corriente-inventario) / pasivo corriente	(2195249,66-511119,22) /2035246,66	\$0,83	(2925554,13-464202,09) /1524764,1	\$1,61	(2944733,86-341618,42) /1921176,18	\$1,35	
	Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	2195249,66-2035246,66	\$160.003,00	2925554,13-1524764,1	\$1.400.790,03	2944733,86-1921176,18	\$1.023.557,68	
<b>Actividad</b>	Rotación de Cuentas por Cobrar	Ventas / cuentas por cobrar	889829,03/1499763,43	0,59	1015053,84/2233629,38	0,45	947857,45/2332306,88	0,41	veces
	Período promedio de cobro (PPC)	360/Rotación de cuentas por cobrar	360 / 0,59	607	360 / 0,45	792	360 / 0,41	886	días
	Rotación de Cuentas por Pagar	Costo de ventas / cuentas por pagar	514512,31/1207872,23	0,43	531139,24/740251,66	0,72	552241,10/1067068,48	0,52	veces
	Período promedio de pago (PPP)	360 / Rotación de cuentas por pagar	360 / 0,43	845	360 / 0,72	502	360 / 0,52	696	días
<b>Endeudamiento</b>	Nivel de Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	2194215,71 /2883472,76	76,10%	2483532,75/3630782,46	68,40%	2364828,03/3694007,84	64,02%	%
	Apalancamiento Financiero	Pasivo total / Patrimonio neto	2194215,71 /689257,05	318,35%	2483532,75/1147249,71	216,48%	2364828,03/1329179,81	177,92%	
<b>Rentabilidad</b>	Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ingresos Operacionales) *100	(1876583,58 /4516343,03) *100	41,55%	(2419573,01/5077387,67) *100	47,65%	(1978081,77/4774504,97) *100	41,43%	%
	Margen Neto	(Ganancias y Pérdidas / Ingresos Operacionales) *100	(695958,57 /4516343,03) *100	15,41%	(714906,52/5077387,67) *100	14,08%	(439034,46/4774504,97) *100	9,20%	

**Fuente:** Estados financieros empresas analizadas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

## **Interpretación:**

- **LC:** Por cada dólar de deuda que se tiene en el pasivo corriente, la empresa cuenta con \$1.08, \$1.92 y \$1.53 para cubrirlos en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **IPA:** Por cada dólar que se tiene de deuda en el Pasivo Corriente cuenta con \$0.83, \$1.61 y \$1.35 para cubrirlo sin considerar la venta de los Inventarios en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **CT:** Para el año 2016, 2017 y 2018 la empresa tiene un Capital de Trabajo de \$160.003,00, \$1.400.790,03 y \$1.023.557,68 respectivamente que permite ejecutar las operaciones del negocio.
- **RCC:** Las cuentas por cobrar rota 0.59, 0.45 y 0.41 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 607, 792 y 886 días aproximadamente.
- **RCP:** Las cuentas por pagar rota 0.43, 0.72 y 0.52 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 845, 502 y 696 días aproximadamente.
- **NE:** La Participación de los acreedores de la empresa en la generación de los Activos es del 76.10%, 68.40% y 64.02% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **AF:** La empresa tiene comprometido con sus acreedores el 318.35%, 216.48% y 177.92% de su Patrimonio en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **MB:** La empresa obtuvo una Utilidad Bruta de 41.55%, 47.65% y 41.43% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **MN:** En el año 2016, 2017 y 2018 se ha obtenido una Utilidad Neta del 15.41%, 14.08% y 9.20% respectivamente.

## EMPRESA E

**Tabla 15: Información financiera de la Empresa E**

Tipo de Indicadores	Indicador	Fórmula	Año						Unidad de medida				
			Valores		2016		Valores			2017		Valores	
<b>Liquidez</b>	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1120747,19/1213930,92	\$0,92	2014266,07/2571035,58	\$0,78	3317517,19/3669616,94	\$0,90					\$
	Índice de Prueba Ácida	(Activo corriente - inventario) / pasivo corriente	(1120747,19-327012,63) /1213930,92	\$0,65	(2014266,07-750656,55) /2571035,58	\$0,49	(3317517,19-867552,98) /3669616,94	\$0,67					
	Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	1120747,19-1213930,92	\$-93.183,73	2014266,07-2571035,58	\$-556.769,51	3317517,19-3669616,94	\$-352.099,75					
<b>Actividad</b>	Rotación de Cuentas por Cobrar	Ventas / cuentas por cobrar	544055,50/713715,03	0,76	599835,53/1146044,41	0,52	1213552,40/1791366,85	0,68					veces
	Período promedio de cobro (PPC)	360 / Rotación de cuentas por cobrar	360 / 0,76	472	360 / 0,52	688	360 / 0,68	531					días
	Rotación de Cuentas por Pagar	Costo de ventas / cuentas por pagar	298472,39/1036261,41	0,29	352707,43/1650648,88	0,21	804388,23/2217642,19	0,36					veces
	Período promedio de pago (PPP)	360 / Rotación de cuentas por pagar	360 / 0,29	1250	360 / 0,21	1685	360 / 0,36	992					días
<b>Endeudamiento</b>	Nivel de Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	1285921,85/1294435,93	99,34%	2912675,98/5013839,99	58,09%	4049017,71/6271724,16	64,56%					%
	Apalancamiento Financiero	Pasivo total / Patrimonio neto	1285921,85/8514,08	15103,47%	2912675,98/2101164,01	138,62%	4049017,71/2222706,45	182,17%					
<b>Rentabilidad</b>	Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ingresos Operacionales) *100	(1227915,55/2733336,37)*100	44,92%	(1235640,51/3034368,61)*100	40,72%	(2045820,83/6148934,03)*100	33,27%					%
	Margen Neto	(Ganancias y Pérdidas / Ingresos Operacionales) *100	(7429,31/2733336,37)*100	0,27%	(-91232,07/3034368,61)*100	-3,01%	(227946,45/6148934,03)*100	3,71%					%

**Fuente:** Estados financieros empresas analizadas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



## **Interpretación:**

- **LC:** Por cada dólar de deuda que se tiene en el pasivo corriente, la empresa cuenta con \$0.92, \$0.78 y \$0.90 para cubrirlos en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **IPA:** Por cada dólar que se tiene de deuda en el Pasivo Corriente cuenta con \$0.65, \$0.49 y \$0.67 para cubrirlo sin considerar la venta de los Inventarios en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **CT:** Para el año 2016, 2017 y 2018 la empresa tiene un Capital de Trabajo de \$-93.183,73, \$-556.769,51 y \$-352.099,75 respectivamente que permite ejecutar las operaciones del negocio.
- **RCC:** Las cuentas por cobrar rota 0.76, 0.52 y 0.68 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 472, 688 y 531 días aproximadamente.
- **RCP:** Las cuentas por pagar rota 0.29, 0.21 y 0.36 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 1250, 1685 y 992 días aproximadamente.
- **NE:** La Participación de los acreedores de la empresa en la generación de los Activos es del 99.34%, 58.09% y 64.56% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **AF:** La empresa tiene comprometido con sus acreedores el 15103.47%, 138.62% y 182.17% de su Patrimonio en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **MB:** La empresa obtuvo una Utilidad Bruta de 44.92%, 40.72% y 33.27% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **MN:** En el año 2016 y 2018 se ha obtenido una Utilidad Neta del 0.27% y 3.71% respectivamente, mientras que en el año 2017 se ha generado una pérdida del periodo con un -3.01%.

## EMPRESA F

**Tabla 16: Información financiera de la Empresa F**

Tipo de Indicador	Indicador	Fórmula	Año		Unidad de medida
			Valores	2018	
<b>Liquidez</b>	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1364740,47/271863,33	\$5,02	\$
	Índice de Prueba Ácida	(Activo corriente - inventario) / pasivo corriente	(1364740,47-159089,38)/271863,33	\$4,43	
	Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	1364740,47-271863,33	\$1.092.877,14	
<b>Actividad</b>	Rotación de Cuentas por Cobrar	Ventas / cuentas por cobrar	514175,66/1143649,56	0,45	veces
	Período promedio de cobro (PPC)	360 / Rotación de cuentas por cobrar	360 / 0,45	801	días
	Rotación de Cuentas por Pagar	Costo de ventas / cuentas por pagar	298472,39/120465,85	2,28	veces
	Período promedio de pago (PPP)	360 / Rotación de cuentas por pagar	360 / 2,28	158	días
<b>Endeudamiento</b>	Nivel de Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	271863,33/1836959,06	14,80%	%
	Apalancamiento Financiero	Pasivo total / Patrimonio neto	271863,33/1565095,73	17,37%	
<b>Rentabilidad</b>	Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ingresos Operacionales) *100	(398194,15/863500,55)*100	46,11%	%
	Margen Neto	(Ganancias y Pérdidas / Ingresos Operacionales) *100	(65759,68/863500,55)*100	7,62%	

**Fuente:** Estados financieros empresas analizadas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Interpretación:

- **LC:** Por cada dólar de deuda que tengo en el Pasivo Corriente, cuento con \$5.02 para cubrirlo.
- **IL:** Por cada dólar que se tiene de deuda en el Pasivo Corriente cuenta con \$4.43 para cubrirlo sin considerar la venta de los

Inventarios.

- **CT:** Para el año 2018 la empresa tiene un Capital de Trabajo de \$1.092.877,14 que permite ejecutar las operaciones del negocio.
- **RCC:** Las cuentas por cobrar rota 0.45 veces, es decir cada 801 días aproximadamente
- **RCP:** Las cuentas por pagar rota 2.28 veces, es decir cada 158 días aproximadamente
- **NE:** La Participación de nuestros acreedores en la generación de los Activos es del 14.80%
- **AF:** La empresa tiene comprometido con sus acreedores el 17.37% de su Patrimonio
- **MB:** La empresa obtuvo una Utilidad Bruta de 46.11% en el año 2018
- **MN:** En el año 2018 se ha obtenido una Utilidad Neta del 7.62%.

## EMPRESA G

Tabla 17: Información financiera de la Empresa G

Tipo de Indicadores	Indicador	Fórmula	Año						Unidad de medida
			Valores	2016	Valores	2017	Valores	2018	
<b>Liquidez</b>	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	218483,13/158621,65	\$1,38	105759,61/92101,96	\$1,15	148672,58/272703,41	\$0,55	\$
	Índice de Prueba Ácida	(Activo corriente - inventario) / pasivo corriente	(218483,13-31572,62) /158621,65	\$1,18	(105759,61-5346,65) /92101,96	\$1,09	(148672,58-67041,28) /272703,41	\$0,30	
	Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	218483,13-158621,65	\$59.861,48	105759,61-92101,96	\$13.657,65	148672,58-272703,41	\$-124.030,83	
<b>Actividad</b>	Rotación de Cuentas por Cobrar	Ventas / cuentas por cobrar	58945,32/74626	0,79	106686,71/33065,09	3,23	95835,36/12236,39	7,83	veces
	Período promedio de cobro (PPC)	360 / Rotación de cuentas por cobrar	360 / 0,79	456	360 / 1,20	112	360 / 7,83	46	días

	Rotación de Cuentas por Pagar	Costo de ventas / cuentas por pagar	32638,02/127606,82	0,26	103271,28/53909,28	1,92	78516,00/233024,99	0,34	veces
	Período promedio de pago (PPP)	360 / Rotación de cuentas por pagar	360 / 0,26	1408	360 / 2,70	188	360 / 0,31	1068	días
<b>Endeudamiento</b>	Nivel de Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	278432,69/235897,68	118,03%	238397,92/108939,87	218,83%	347583,31/159482,58	217,94%	%
	Apalancamiento Financiero	Pasivo total / Patrimonio neto	278432,69/42535,01	654,60%	238397,92/129458,05	184,15%	347583,31/188100,73	184,79%	
<b>Rentabilidad</b>	Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ingresos Operacionales) *100	(65768,24/147363,29) *100	44,63%	(8538,58/266716,77) *100	3,20%	(58614,25/239629,01) *100	18,07%	%
	Margen Neto	(Ganancias y Pérdidas / Ingresos Operacionales) *100	(42535,01/147363,29) *100	28,86%	(86923,04/266716,77) *100	32,59%	(58642,68/239629,01) *100	24,47%	

**Fuente:** Estados financieros empresas analizadas del sector carrocerero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Interpretación:

- **LC:** Por cada dólar de deuda que se tiene en el pasivo corriente, la empresa cuenta con \$1.38, \$1.15 y \$0.55 para cubrirlos en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **IPA:** Por cada dólar que se tiene de deuda en el Pasivo Corriente cuenta con \$1.18, \$1.09 y \$0.30 para cubrirlo sin considerar la venta de los Inventarios en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **CT:** Para el año 2016, 2017 y 2018 la empresa tiene un Capital de Trabajo de \$59.861,48, \$13.657,65 y \$-124.030,83 respectivamente que permite ejecutar las operaciones del negocio.
- **RCC:** Las cuentas por cobrar rota 0.79, 3.23 y 7.83 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 453, 112 y 46 días aproximadamente.
- **RCP:** Las cuentas por pagar rota 0.26, 1.92 y 0.34 veces en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente, es decir cada 1408, 188 y 1068 días aproximadamente.

- **NE:** La Participación de los acreedores de la empresa en la generación de los Activos es del 118.09%, 218.83% y 217.94% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **AF:** La empresa tiene comprometido con sus acreedores el 654.60%, 184.15% y 184.79% de su Patrimonio en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **MB:** La empresa obtuvo una Utilidad Bruta de 44.63%, 3.20% y 18.07% en los años 2016, 2017 y 2018 respectivamente.
- **MN:** En el año 2016, 2017 y 2018 se ha obtenido una Utilidad Neta del 28.86%, 32.59% y 24.47% respectivamente.

## Empresas Carroceras

De la población analizada cabe señalar que, de la Empresa A se toma los estados financieros solamente del año 2016 debido a que la entidad está en proceso de regulación de la información de los años 2017 y 2018, y la Empresa F es obligada a llevar contabilidad a partir del año 2018 pero sin embargo en los años anteriores la empresa ha mantenido una estabilidad económica, permitiéndole seguir con sus actividades en el mercado.

En la siguiente tabla se presenta la información agrupada de los indicadores aplicados a las 7 empresas objetos de estudio, desde el año 2016 hasta el 2018 y de esta manera poder llegar a conclusiones y recomendaciones más acertadas del sector en general.

## Indicadores Financieros

**Tabla 18:** Indicadores financieros

Indicador	Empresa	Resultados		Diferencia	Resultados		Diferencia
		2016 Año 1	2017 Año 2		2017 Año 2	2018 Año 3	
<i>Indicadores de Liquidez</i>							
<b>Liquidez Corriente</b>	EMPRESA A	\$ 3,67	\$ -	\$ 3,67	\$ -	\$ -	\$ -
	EMPRESA B	\$ 2,23	\$ 1,17	\$ 1,07	\$ 1,17	\$ 1,03	\$ 0,14
	EMPRESA C	\$ 1,44	\$ 1,46	\$ -0,02	\$ 1,46	\$ 1,34	\$ 0,13
	EMPRESA D	\$ 1,08	\$ 1,92	\$ -0,84	\$ 1,92	\$ 1,53	\$ 0,39
	EMPRESA E	\$ 0,92	\$ 0,78	\$ 0,14	\$ 0,78	\$ 0,90	\$ -0,12
	EMPRESA F	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,02	\$ -5,02
	EMPRESA G	\$ 1,38	\$ 1,15	\$ 0,23	\$ 1,15	\$ 0,55	\$ 0,60
<b>Índice de Prueba Ácida</b>	EMPRESA A	\$ 1,80	\$ -	\$ 1,80	\$ -	\$ -	\$ -
	EMPRESA B	\$ 2,05	\$ 0,96	\$ 1,09	\$ 0,96	\$ 0,82	\$ 0,14
	EMPRESA C	\$ 1,14	\$ 0,91	\$ 0,24	\$ 0,91	\$ 0,74	\$ 0,17
	EMPRESA D	\$ 0,83	\$ 1,61	\$ -0,79	\$ 1,61	\$ 1,35	\$ 0,26
	EMPRESA E	\$ 0,65	\$ 0,49	\$ 0,16	\$ 0,49	\$ 0,67	\$ -0,18
	EMPRESA F	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,43	\$ -4,43
	EMPRESA G	\$ 1,18	\$ 1,09	\$ 0,09	\$ 1,09	\$ 0,30	\$ 0,79
<b>Capital de trabajo</b>	EMPRESA A	\$3.633.591,35	\$ -	\$ 3.633.591,35	\$ -	\$ -	\$ -
	EMPRESA B	\$5.595.329,32	\$2.198.570,40	\$ 3.396.758,92	\$2.198.570,40	\$551.697,70	\$ 1.646.872,70
	EMPRESA C	\$ 740.025,45	\$644.673,66	\$ 95.351,79	\$644.673,66	\$517.411,15	\$ 127.262,51
	EMPRESA D	\$ 160.003,00	\$1.400.790,03	\$ -	\$1.400.790,03	\$1.023.557,68	\$ 377.232,35

EMPRESA E	\$ -93.183,73	\$-556.769,51	\$ 463.585,78	\$-556.769,51	\$-352.099,75	\$ -204.669,76
EMPRESA F	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$1.092.877,14	\$ -
EMPRESA G	\$ 59.861,48	\$ 13.657,65	\$ 46.203,83	\$ 13.657,65	\$-124.030,83	\$ 137.688,48

*Indicadores de Actividad*

<b>Rotación de Cuentas por Cobrar - veces</b>	EMPRESA A	1,20	-	<b>1,20</b>	-	-	-
	EMPRESA B	0,22	0,26	<b>-0,04</b>	0,26	0,30	<b>-0,04</b>
	EMPRESA C	0,93	1,81	<b>-0,88</b>	1,81	3,13	<b>-1,32</b>
	EMPRESA D	0,59	0,45	<b>0,14</b>	0,45	0,41	<b>0,05</b>
	EMPRESA E	0,76	0,52	<b>0,24</b>	0,52	0,68	<b>-0,15</b>
	EMPRESA F	-	-	-	-	0,45	<b>-0,45</b>
	EMPRESA G	0,79	3,23	<b>-2,44</b>	3,23	7,83	<b>-4,61</b>
<b>Período promedio de cobro (PPC) - días</b>	EMPRESA A	300	-	<b>300</b>	-	-	-
	EMPRESA B	1.605	1.362	<b>243</b>	1.362	1.186	<b>176</b>
	EMPRESA C	387	198	<b>188</b>	198	115	<b>83</b>
	EMPRESA D	607	792	<b>-185</b>	792	886	<b>-94</b>
	EMPRESA E	472	688	<b>-216</b>	688	531	<b>156</b>
	EMPRESA F	-	-	-	-	801	<b>-801</b>
	EMPRESA G	456	112	<b>344</b>	112	46	<b>66</b>
<b>Rotación de Cuentas por Pagar - veces</b>	EMPRESA A	2,70	-	<b>2,70</b>	-	-	-
	EMPRESA B	0,33	0,15	<b>0,18</b>	0,15	0,16	<b>-0,01</b>
	EMPRESA C	0,87	1,96	<b>-1,10</b>	1,96	1,04	<b>0,92</b>
	EMPRESA D	0,43	0,72	<b>-0,29</b>	0,72	0,52	<b>0,20</b>
	EMPRESA E	0,29	0,21	<b>0,07</b>	0,21	0,36	<b>-0,15</b>
	EMPRESA F	-	-	-	-	2,28	<b>-2,28</b>
	EMPRESA G	0,26	1,92	<b>-1,66</b>	1,92	0,34	<b>1,58</b>
<b>Período promedio de pago (PPP) - días</b>	EMPRESA A	133	-	<b>133</b>	-	-	-
	EMPRESA B	1.105	2.464	<b>-1.359</b>	2.464	2.254	<b>210</b>
	EMPRESA C	416	184	<b>232</b>	184	347	<b>-164</b>
	EMPRESA D	845	502	<b>343</b>	502	696	<b>-194</b>
	EMPRESA E	1.250	1.685	<b>-435</b>	1.685	992	<b>692</b>
	EMPRESA F	-	-	-	-	158	<b>-158</b>
	EMPRESA G	1.408	188	<b>1.220</b>	188	1.068	<b>-881</b>

*Indicadores de Endeudamiento*

<b>Nivel de Endeudamiento</b>	EMPRESA A	25,75%	0,00%	<b>25,75%</b>	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>
	EMPRESA B	74,34%	81,49%	<b>-7,14%</b>	81,49%	92,40%	<b>-10,92%</b>
	EMPRESA C	90,79%	87,02%	<b>3,76%</b>	87,02%	86,60%	<b>0,42%</b>
	EMPRESA D	76,10%	68,40%	<b>7,69%</b>	68,40%	64,02%	<b>4,38%</b>
	EMPRESA E	99,34%	58,09%	<b>41,25%</b>	58,09%	64,56%	<b>-6,47%</b>
	EMPRESA F	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>	0,00%	14,80%	<b>-14,80%</b>
	EMPRESA G	118,03%	218,83%	<b>-100,80%</b>	218,83%	217,94%	<b>0,89%</b>
	EMPRESA A	34,68%	0,00%	<b>34,68%</b>	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>

Apalancamiento Financiero		EMPRESA B	289,76%	440,11%	-150,35%	440,11%	1216,28%	-776,17%
		EMPRESA C	985,24%	670,51%	314,72%	670,51%	646,33%	24,18%
		EMPRESA D	318,35%	216,48%	101,87%	216,48%	177,92%	38,56%
		EMPRESA E	15103,47%	138,62%	14964,85%	138,62%	182,17%	-43,54%
		EMPRESA F	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	17,37%	-17,37%
		EMPRESA G	654,60%	184,15%	470,45%	184,15%	184,79%	-0,64%
Indicadores de Rentabilidad								
Margen Bruto		EMPRESA A	41,80%	0,00%	41,80%	0,00%	0,00%	0,00%
		EMPRESA B	48,20%	46,01%	2,19%	46,01%	37,25%	8,76%
		EMPRESA C	38,56%	39,30%	-0,74%	39,30%	46,21%	-6,91%
		EMPRESA D	41,55%	47,65%	-6,10%	47,65%	41,43%	6,22%
		EMPRESA E	44,92%	40,72%	4,20%	40,72%	33,27%	7,45%
		EMPRESA F	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	46,11%	-46,11%
		EMPRESA G	44,63%	3,20%	41,43%	3,20%	18,07%	-14,87%
Margen Neto		EMPRESA A	14,32%	0,00%	14,32%	0,00%	0,00%	0,00%
		EMPRESA B	7,86%	6,23%	1,64%	6,23%	3,66%	2,57%
		EMPRESA C	8,40%	7,71%	0,69%	7,71%	7,51%	0,20%
		EMPRESA D	15,41%	14,08%	1,33%	14,08%	9,20%	4,88%
		EMPRESA E	0,27%	-3,01%	3,28%	-3,01%	3,71%	0,70%
		EMPRESA F	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7,62%	-7,62%
		EMPRESA G	28,86%	32,59%	-3,73%	32,59%	24,47%	8,12%

Fuente: Información financiera de las empresas del sector carrocero  
Elaborado por: Paredes, N. (2019)

### Análisis Financiero

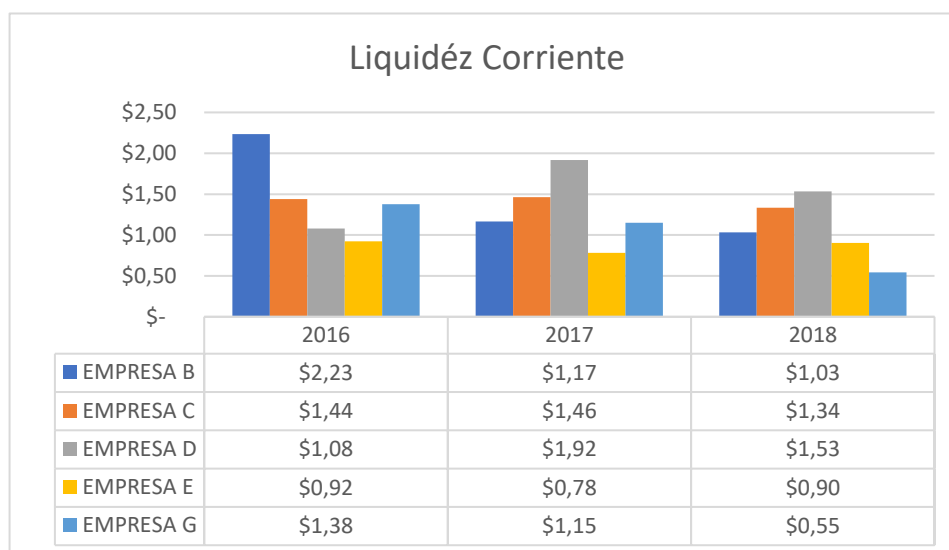


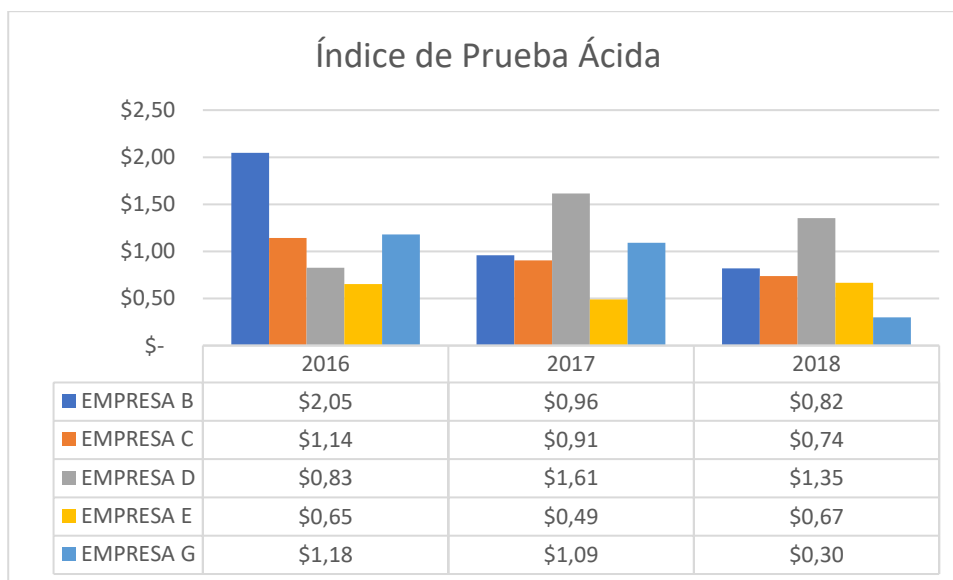
Gráfico 3: Liquidez corriente

Fuente: Información financiera de las empresas del sector carrocero  
Elaborado por: Paredes, N. (2019)

El análisis financiero o administración de empresas es un factor indispensable para



la gerencia debido a que proporciona datos que permiten dar seguimiento a lo planeado. De acuerdo a la población analizada indica que para el año 1, una de las 7 empresas con mayor liquidez es la EMPRESA B con \$2.23, sin embargo, con el pasar del tiempo para el año 2 la empresa presentó una diferencia de \$1.07 mostrando una tendencia descendiente hasta el año 3 con \$1.03 de liquidez. Entre el año 1 y 2 la EMPRESA D ha elevado su liquidez en un \$0.84, este índice es de mayor valor a diferencia de las demás entidades, el crecimiento para el 2 se dio por el incremento de Cuentas y documentos por cobrar clientes no relacionados locales que acumularon un valor de \$1.603.459,47; Otra de las cuentas que contribuye a la variación del activo corriente es el aumento en la cuenta Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes no relacionados locales con un valor de \$661.395,45, y el Inventario de productos en proceso que subió a \$ 58.001,10 en relación con el 1 que alcanzo a \$ 42.266,95. Aunque en el sector carrocero ha existido en algunas empresas una disminución de liquidez, los resultados de las variaciones siguen siendo positivos, este hecho no deja de ser una ayuda para que las empresas puedan seguir cubriendo sus obligaciones y continuar con su operacionalización normal.



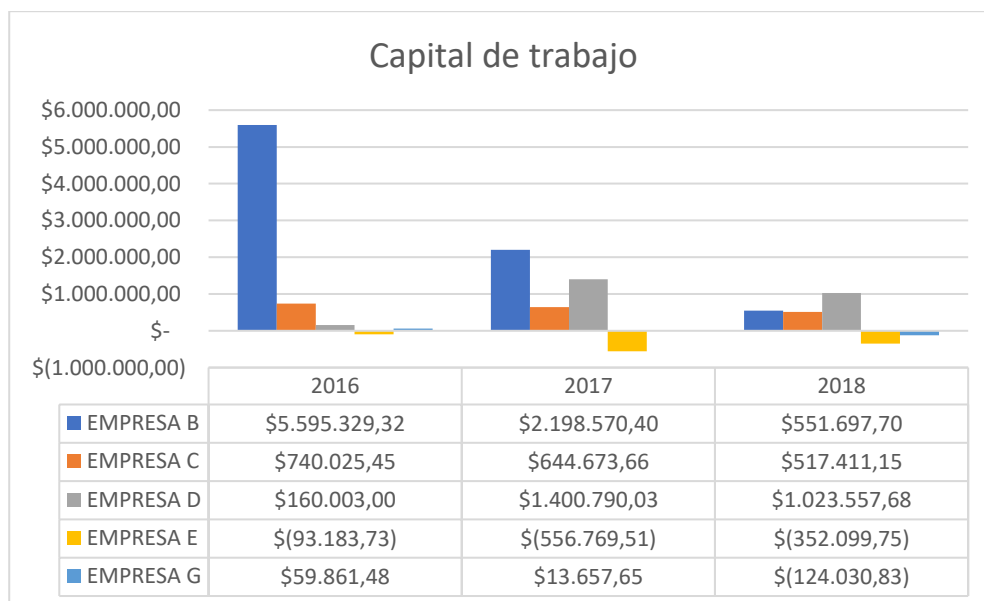
**Gráfico 4:** Índice de prueba acida

**Fuente:** Información financiera de las empresas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

Tanto la liquidez corriente como el índice de prueba ácida muestran que las empresas del sector carrocero cuentan con una liquidez estable para hacer frente a

sus obligaciones, pero sin embargo hay que contemplar que los resultados de liquidez corriente resultan ser elevados, es decir, que ha existido un uso inadecuado de los activos corrientes en cada entidad, pero que al observar su composición es notable que gran parte de los recursos monetarios disponibles se encuentran en cuentas por cobrar, posiblemente por las dificultades que atraviesa el país y no han podido ser recuperadas a tiempo, teniendo una afectación en el indicador de prueba ácida, en el gráfico N° 4 muestra que la EMPRESA D crece en un \$ 0.79 del año 1 al año 2, diferenciándose de las demás entidades que han tenido una disminución, sin embargo, para el año 3 baja a \$1.35, pero aun así este valor le sigue permitiendo cubrir sus deudas en el Pasivo Corriente. Al relacionar el año 2 con el año 3 la única empresa que ha obtenido un crecimiento en su índice de prueba ácida es la EMPRESA E, ascendiendo de \$0.49 a \$0.67 con una variación creciente de \$0.18, valor que es significativo para la empresa ya que en el año 2 ha obtenido una pérdida, haciendo notar la capacidad de cumplimiento con sus obligaciones corrientes a través de su efectivo, cuentas por cobrar, inversiones temporales a excepción de los inventarios.



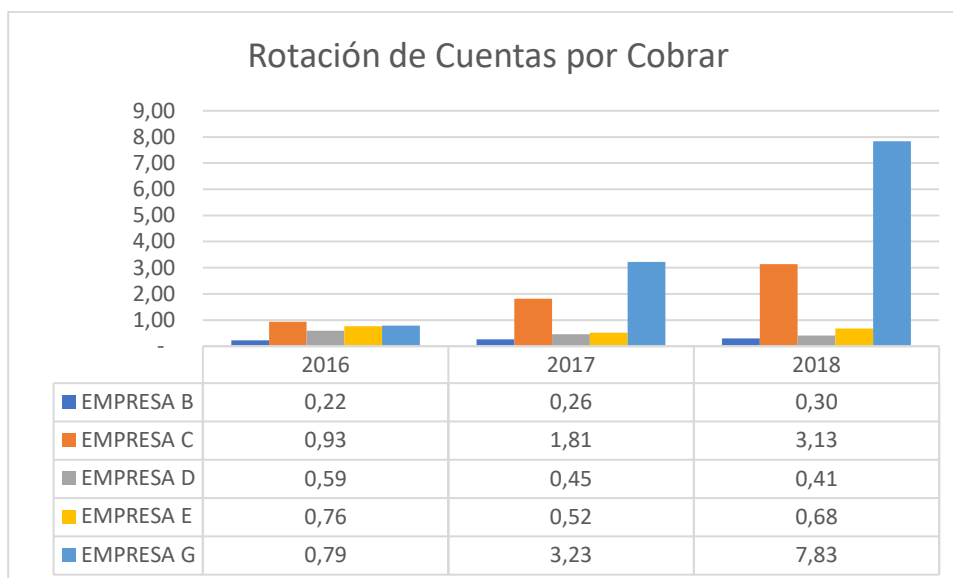
**Gráfico 5:** Capital de trabajo

**Fuente:** Información financiera de las empresas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

Dentro del sector carrocero, en los tres últimos años se puede visualizar un monto moderado de variación en el capital neto de trabajo, teniendo en cuenta que los recursos proceden de la operación propia de cada entidad y no de recursos externos

como socios o acreedores, mismos que son buenos porque se evidencia la gestión que hacen los administradores de las distintas empresas. En el gráfico anterior se presenta el análisis de las 7 empresas carroceras de los cuales se observa que la EMPRESA D tiene un crecimiento superior a las demás carrocerías, empezó con un monto de \$160.003,00 en el año 1, y con el pasar del tiempo para el año 2 incrementó significativamente su capital a \$1.400.790,03, y aunque para el año 3 ha disminuido a \$1.023.557,68, sigue siendo la empresa con mayor capital de trabajo. La EMPRESA C para el año 1 cuenta con capital de trabajo de \$740.025,45, este valor en el año 2 descendió a \$644.673,66, y de igual manera para el año 3 con un valor de \$517.411,15, sin embargo, pese a la tendencia decreciente es la segunda empresa que se mantiene en el mercado de manera estable. Por otro lado, la empresa con mayor decrecimiento en su capital neto de trabajo es la EMPRESA E, donde se observa que desde un inicio revela valores negativos, para el año 1 presentó un decrecimiento de (\$93183,73), este valor para el año 2 ascendió negativamente a (\$556769,51), mientras que para el año 3 su capital a disminuido levemente a (\$352099,75) pero aun así la empresa sigue teniendo un capital de trabajo negativo, lo cual indica que la empresa tiene mayor riesgo de cierre. Entre los años 1 y 2, se presenta un incremento elevado por un valor de \$1.240.787,03 por parte de la EMPRESA D en relación con las demás, mientras que en los mismos años la carrocería que presenta un incremento negativo es la EMPRESA E con (\$463585,78).



**Gráfico 6:** Rotación de cuentas por cobrar

**Fuente:** Información financiera de las empresas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

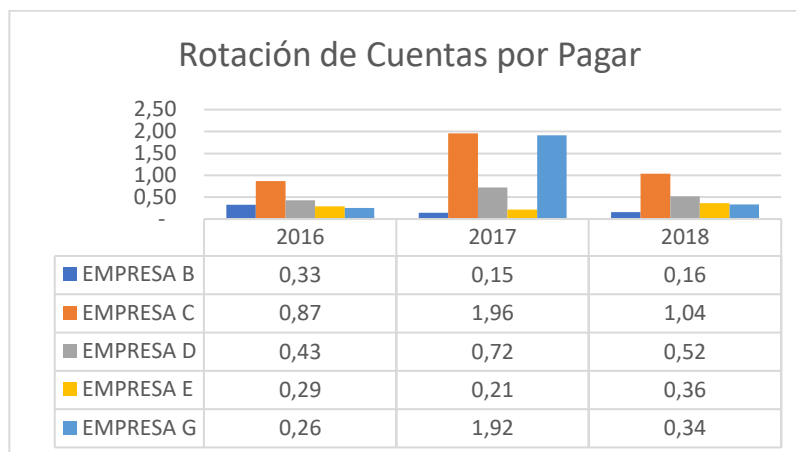
De las 7 empresas analizadas se enfocará en dos carrocerías, la EMPRESA C y la EMPRESA G, la razón es que en relación a los años 1 y 2 son las que más sobresalen de las demás entidades mostrando una tendencia altamente significativa con el mayor número de veces en rotación de cartera, en el gráfico N° 6, muestra que la EMPRESA C aumentó de 0.93 veces a 1.81 veces, lo que resulta favorable para la empresa, lo mismo pasa con la EMPRESA G donde eleva su rotación de 0.79 veces a 3.23 veces, indicando que las cuentas por cobrar de acuerdo a las ventas realizadas se han recuperado con un poco más de rapidez.

Para una mayor comprensión se tomará como referencia los datos arrojados por la EMPRESA D de acuerdo a la siguiente tabla:

Cuentas	2016	2017	Variación	2017	2018	Variación
Ventas	\$889.829,03	\$1.015.053,84	(\$125.224,82)	\$1.015.053,84	\$ 947.857,45	\$ 67.196,39
Cuentas por cobrar	\$1.499.763,43	\$2.233.629,38	(\$733.865,95)	\$2.233.629,38	\$2.332.306,88	(\$ 98.677,50)

La empresa D tienen una rotación de 0.59, 0.45 y 0.41 en los 3 últimos años, los resultados de este indicador se ven reflejados en la variación obtenida de las ventas totales en los años 1 y 2, esta cuenta asciende a \$1.015.053,84 con una diferencia de \$125.224,82 y de igual manera sucede en las cuentas por cobrar que también aumentaron en \$733.865,95, tomando en consideración esta información muestra

una variación positiva para el año 2, reafirmando de esta manera que las actividades comerciales de la empresa han aumentado, sin embargo, entre el año 2 y 3 estos acontecimientos no se percibe de la misma manera, las ventas para estos periodos disminuyen y las cuentas por cobrar aumentan.

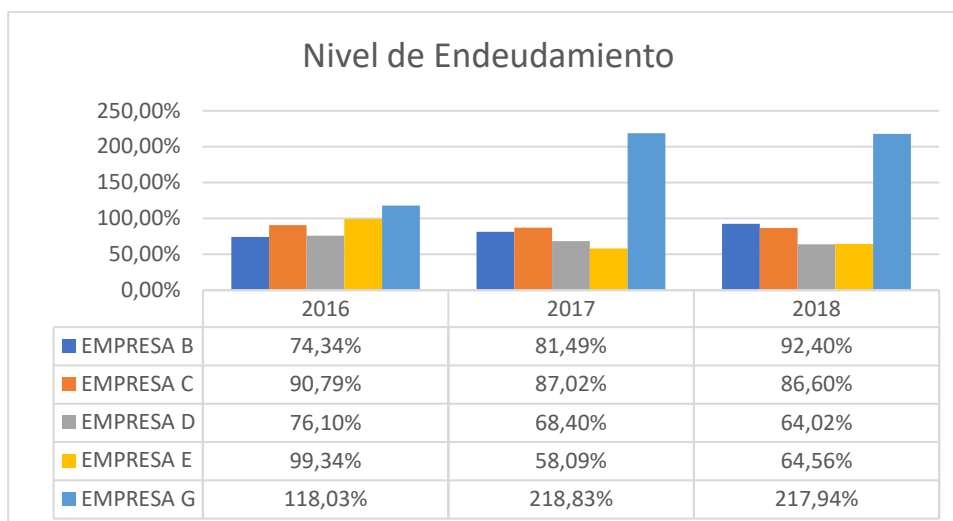


**Gráfico 7:** Rotación de cuentas por pagar

**Fuente:** Información financiera de las empresas del sector carrocerero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

A nivel general se puede evidenciar en el gráfico anterior que, 3 de las 7 empresas carroceras en los años 1 y 2 han elevado el número de rotación de cuentas por pagar, la EMPRESA C tiene una variación elevada de 1.10 veces donde haciende de 0.87 veces, es decir, 416 días aproximadamente a 1.96 veces aproximadamente 184 días, en los mismo años la EMPRESA D asciende su rotación a 0.29 veces, al igual que la EMPRESA G con 1.66 veces según la tabla N° 11, mientras que al relacionar los años 2 y 3, la EMPRESA B asciende solamente en 0.01 veces a diferencia de la EMPRESA E que eleva su rotación de 0.21 a 0.36 veces, es decir, aproximadamente 1685 días y 992 días respectivamente, estos acontecimientos muestra que el sector carrocerero tiene una tendencia variante en los tres últimos años. Los indicadores de rotación de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar, permiten conocer la rapidez de cobranza a clientes y de pago a los proveedores de cada empresa, es así como el sector carrocerero mantiene un desenvolvimiento estable en el manejo de los recursos económicos, permitiendo a las entidades hacer uso del dinero y cubrir sus obligaciones, es decir, que mientras más rápido sea la rotación de cartera, las empresas podrán pagar a sus proveedores con mayor velocidad.



**Gráfico 8:** Nivel de endeudamiento

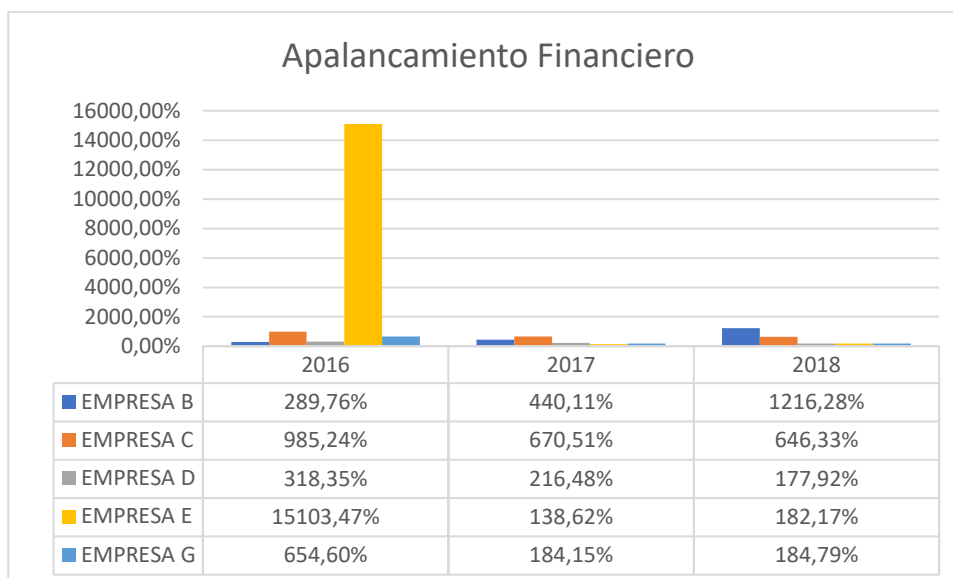
**Fuente:** Información financiera de las empresas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

En este grafico se puede evidenciar que dentro del sector carrocero la empresa con mayor nivel de endeudamiento es para la EMPRESA G, partiendo del año 1 con 118.03%, este porcentaje se eleva en un 100.80% para el año 2 y para el año 3 disminuye en un 0.89%, aunque existe una diferencia variante en los tres últimos años, es la empresa que posee un alto endeudamiento a diferencia de las demás. Este indicador tiene una relación directa con la liquidez que tienen las empresas para hacer frente a sus obligaciones, para afirmar esta teoría con los datos de la EMPRESA G visualizados en la siguiente tabla:

<b>Indicador</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Liquidez	\$ 1,38	\$ 1,15
Nivel de Endeudamiento	118,03%	218,83%

Muestra que el año 1 tiene un índice de liquidez de \$1.38 con un nivel de endeudamiento del 118.03%, con el pasar del tiempo la liquidez baja en el año 2 a \$1.15 y su nivel de endeudamiento sube a un 218.83%., es decir, que mientras mayor liquidez tenga la empresa menor endeudamiento tendrá y viceversa.

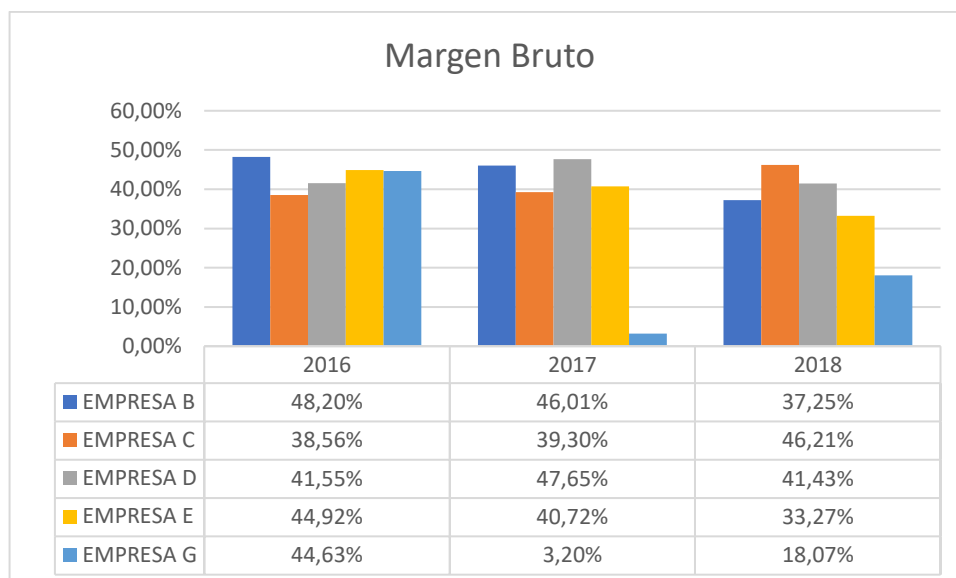


**Gráfico 9:** Apalancamiento financiero

**Fuente:** Información financiera de las empresas del sector carrocerero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

Si bien es cierto que toda empresa se ve en la necesidad de endeudarse para su buen funcionamiento, en el gráfico N° 9 puede observarse que, del total de la población analizada los Accionistas de la EMPRESA E son los que se encuentran altamente comprometidos con sus acreedores, este indicador muestra una alta reducción de 14964,85% para el año 1 con respecto al año 2, pasando de 15103,47% a 138,62%, sin embargo para el año 3 aumenta de manera poco significativa en un 43,55% en comparación con el periodo anterior, por otro lado se puede notar que la EMPRESA B tiene una tendencia creciente del año 1 al año 3 llegando a comprometer su patrimonio en un 1216,28% para el último año. Las empresas carroceras en esta investigación presentan tendencia variante con el transcurso de los años, este hecho puede ser por el incremento de aportes de los socios o debido a que los acreedores ya no financian montos altos como en años anteriores por la economía actual del país, sin embargo, normalmente las fuentes de financiamiento más utilizadas por las empresas carroceras son los sectores Bancarios y Cooperativas, medidas que son necesarias para que las entidades no sean cerradas, tomando en cuenta la importancia de la decisión que se tome sobre la estructura de financiación de una empresa y la visualización de la opinión que se tenga sobre las consecuencias tanto positivas como negativas, por el uso de la deuda.



**Gráfico 10:** Margen Bruto

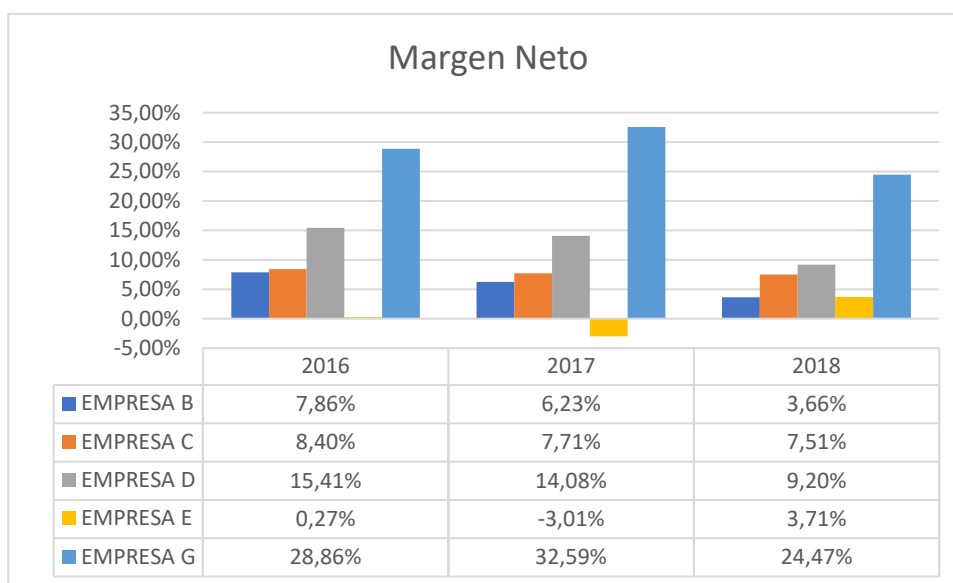
**Fuente:** Información financiera de las empresas del sector carrocerero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

De las 7 empresas carroceras analizadas se observa la ganancia bruta de las entidades en los tres últimos años se toma como punto de partida \$0,00 dólares, aunque la empresa con mayor liderazgo es la EMPRESA B, con un porcentaje del 48.20% de margen bruto en el año 1, para el siguiente año disminuye en a 46.01%, en el año 3 también disminuyó a 37.35%, estableciendo una variación significativa de 8.76% en entre los años 1 y 2 según lo muestra en la tabla N° 11, a diferencia de la EMPRESA C que ha incrementado en los tres últimos años de 38.56% a 39.30% y 46.21% respectivamente, en este caso es notorio el crecimiento que ha existido año tras año mostrando así una mejor administración por parte de la gerencia. Por otro lado, la empresa con una tendencia de crecimiento variable es la EMPRESA D, en la tabla N° 11 en el año 1 presentó una ganancia bruta de \$1.876.583,58, el mismo que se incrementó en el año 2 a \$2.419.573,01, mientras que para el año 3 disminuye a \$1.978.081,77, este valor decreció notablemente presentando una variación desfavorable de \$441.491,24, valores que va de acuerdo a los porcentajes del margen bruto que tiene la empresa representados en el gráfico N° 10. En los años 2 y 3 la EMPRESA E muestra una disminución de su margen bruto con una variación del 7.45%, en este caso es alto en comparación a la variación obtenida entre los años 1 y 2 con 4.20%. La empresa que ha obtenido una mayor variación con 41.43% es la



EMPRESA G, lo cual es razonable pues para el año 1 la empresa ha obtenido una utilidad bruta de \$65.768,24, mientras que para el año 2 ha disminuido notablemente a \$8.538,58 dejando así una pérdida muy significativa de \$57.229,66, es así como también podemos afirmar que, a pesar de que los costos de venta aumentaron su impacto sobre la ganancia bruta no es significativa, además que en las empresas existió una disminución en relación a los años anteriores, el beneficio directo de la actividad de las empresas es favorable ya que no se descuenta ni los gastos de personal, ni los gastos generales, ni los impuestos, lo que nos hace dar cuenta que este tipo de negocios aún sigue siendo rentable.



**Gráfico 11:** Margen neto

**Fuente:** Información financiera de las empresas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

De igual manera en el margen neto se observa que las ventas han causado un efecto positivo en la utilidad de las empresas, evidenciando así tanto un incremento como una disminución, pero en general siempre ha existido una utilidad, en el análisis de las 7 carrocéricas se observa que la empresa que mayor margen neto de utilidad ha tenido en los tres últimos años es la EMPRESA G, con el 28.86% en el año 1 su tendencia de crecimiento es alta para el año 2 con el 32.59%, porcentajes que son reales de acuerdo a la información obtenida, en la tabla N° 11, donde muestra que en el año 1 ha obtenido una utilidad neta de \$42.535,01 y en el año 2 ha incrementado doblemente con un valor de \$86.923,04, obteniendo así una variación de \$

44.388,03, mientras que para el año 3 se desciende a \$58.642,68. Por otro lado, la empresa que ha obtenido un menor incrementó es la EMPRESA E, con una utilidad de \$7.429,31 en el año 1, mientras que para el año 2 ha obtenido una pérdida de (\$91.232,07) con una representación en su margen neto porcentual de -3.01%, sin embargo, para el año 3 ha aumentado en un 0.70%, en este caso es notable la preocupación por parte de los accionistas que dar lugar a un plan de contingencia y revertir este monto, dando como resultado un tendencia de crecimiento para el último año con una utilidad de \$227.946,45.

### Análisis e Interpretación de la Encuesta

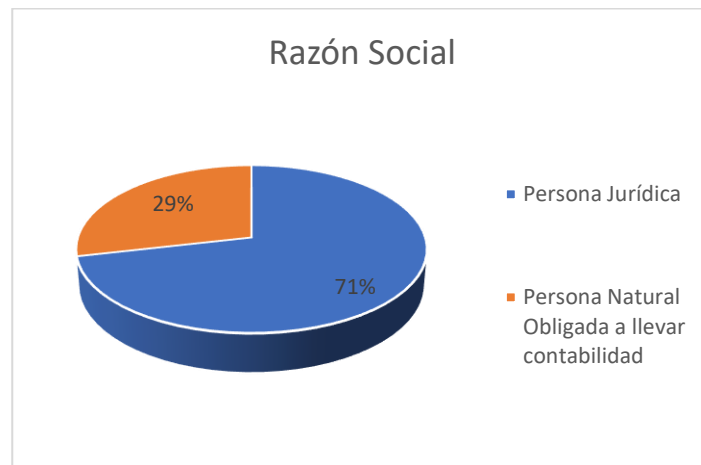
1. **Identifique la razón social a la que pertenece su empresa del siguiente listado.**

**Tabla 19:** Razón social

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
Persona Jurídica	5	71%
Persona Natural Obligada a llevar contabilidad	2	29%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 12:** Razón social

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

Del total de las empresas carroceras encuestadas en la ciudad de Ambato, el 71%

son personas jurídicas y solo el 29% son personas naturales obligadas a llevar contabilidad.

Mediante los datos tabulados se puede observar que la mayoría de la población sometida a objeto de estudio son personas jurídicas, debido a que, aun existiendo empresas carroceras en mayor cantidad como personas naturales obligadas a llevar contabilidad no fue posible tomarlas como parte de esta investigación por preservación de sus datos financieros.

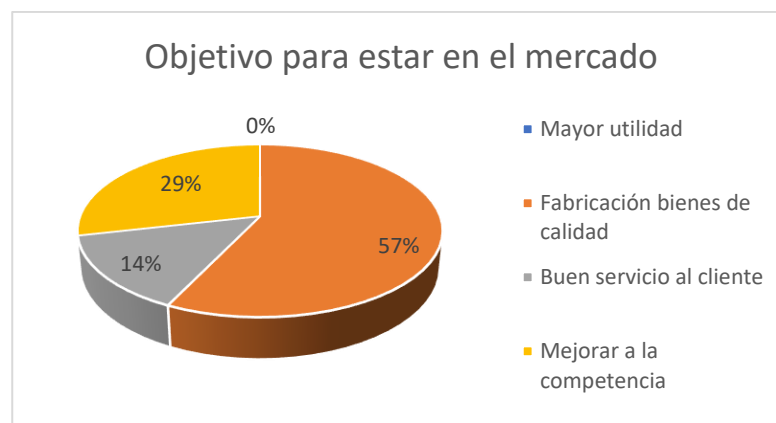
## 2. ¿Cuál es la razón considerada por usted la más relevante por la cual su empresa continúa en el mercado?

**Tabla 20:** Objetivo para estar en el mercado

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Mayor utilidad</b>	0	0%
<b>Fabricación bienes de calidad</b>	4	57%
<b>Buen servicio al cliente</b>	1	14%
<b>Mejorar a la competencia</b>	2	29%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 13:** Objetivo para estar en el mercado

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

El 57% de la población corresponde a la fabricación de bienes de calidad, esto se da porque el cliente no solo busca comodidad y seguridad al momento de adquirir un bien sino también algo duradero a su plena satisfacción, mientras que con el 29%

tenemos el mejorar a la competencia y por último con el 14%, brindar un buen servicio a al cliente, tres puntos claves que toda empresa persigue para tener su permanencia y continuidad en el mercado.

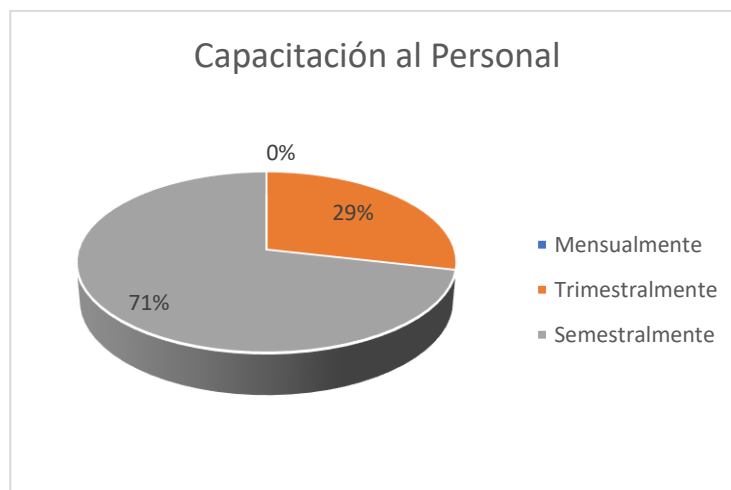
### 3. ¿Con qué frecuencia se capacita al personal de la entidad en temas relacionados al cumplimiento de objetivos mediante la toma de decisiones?

**Tabla 21:** Capacitación al personal

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Mensualmente</b>	0	0%
<b>Trimestralmente</b>	2	29%
<b>Semestralmente</b>	5	71%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 14:** Capacitación al personal

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

#### Análisis e Interpretación

Al indagar sobre la capacidad que permite controlar el nivel de conocimiento y la profesionalidad con el que se maneja cada empresa, se obtuvo como respuesta que, el 71% de las entidades carroceras realiza una capacitación semestral, es decir, cada 6 meses, mientras que un 29% lo realiza cada 3 meses, este hecho es porque en el medio empresarial los avances en cualquier ámbito es variante, no solo en tecnología si no también en nuevas estrategias y planeación de negocio, además de contar con el uso del pensamiento estratégico de los empleados con la aplicación de una

adecuada decisión, por ello, se requiere cada cierto periodo una capacitación, sin embargo la mayoría de las empresas realiza un capacitación semestral lo cual es poco acertada, porque al mantener esta tarea en el personal ayuda a reducir errores al momento ejecutar una acción.

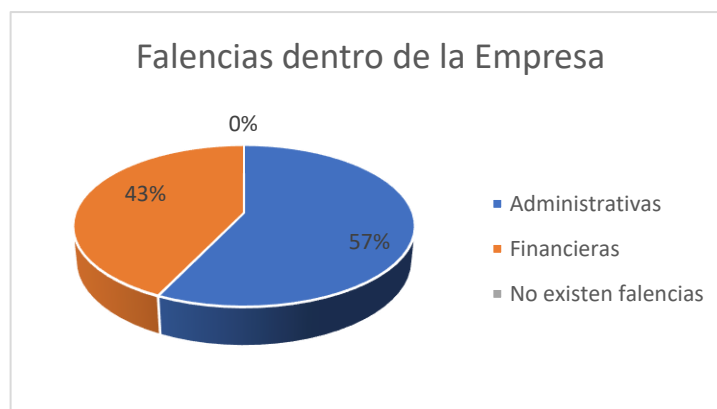
#### 4. ¿Qué falencias han sido identificadas como frecuentes en su empresa?

**Tabla 22:** Falencias dentro de la empresa

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Administrativas</b>	4	57%
<b>Financieras</b>	3	43%
<b>No existen falencias</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 15:** Falencias dentro de la empresa

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

#### Análisis e Interpretación

Con el 57% las empresas del sector carrocerero de acuerdo a la encuesta realizada se afirma que, las entidades tienen falencias en la Administración, uno de los motivos se da por la existencia de conflicto de intereses, es ahí donde existe una gran preocupación por parte de gerencia puesto que pueden traer consecuencias dentro del proceso de fabricación y dar como resultados errores en el área administrativa, por otra parte, con el 43% se encuentra falencias Financieras debido a la falta de información.

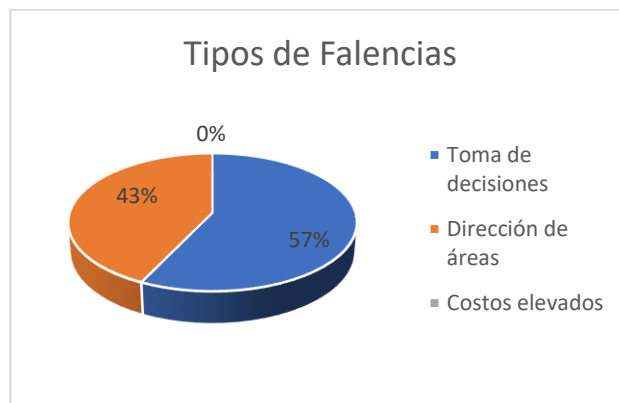
**5. ¿En cuáles de estos temas específicos su empresa ha detectado falencias mayores?**

**Tabla 23:** Tipos de falencias

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Toma de decisiones</b>	4	57%
<b>Dirección de áreas</b>	3	43%
<b>Costos elevados</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 16:** Tipos de falencias

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

Una vez realizado la respectiva tabulación de la información obtenida en las empresas del sector carrocero, se encontró que el 57% de las falencias existentes está dirigida a la dirección de áreas debido a la existencia de una deficiente comunicación y falta de compromiso por parte de los empleados que marca errores en la coordinación y logística dentro de la empresa, de igual manera el 43% de las falencias se direccionan a la toma de decisiones en este caso es por no contar con una suficiente orientación e información al momento de ejecutar una decisión.

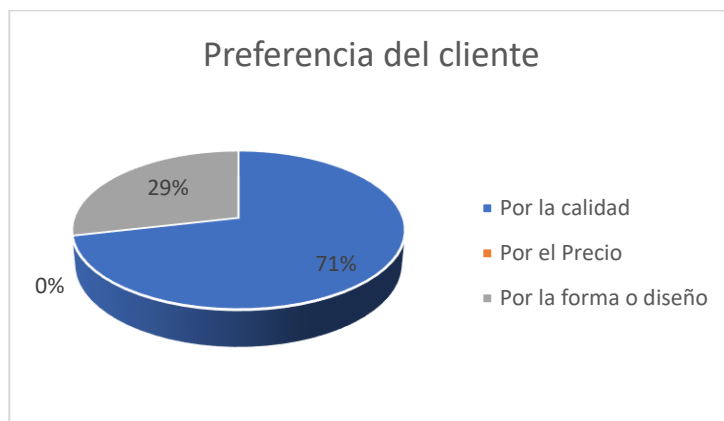
## 6. ¿Por qué considera usted que sus clientes prefieren el bien que ofrece?

**Tabla 24:** Preferencia del cliente

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Por la calidad</b>	5	71%
<b>Por el Precio</b>	0	0%
<b>Por la forma o diseño</b>	2	29%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 17:** Preferencia del cliente

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### **Análisis e Interpretación**

Del total de empresas encuestadas, el 71% de ellas considera que la preferencia de los clientes por el bien fabricado que ofrecen es por la calidad, y el 29% por el precio, esto es porque la calidad es un factor necesario para establecer una distinción de las demás empresas y así mantener clientes fijos, la percepción del cliente sobre el grado en el cumplimiento de sus requerimientos mejora la relación entre el cliente y la empresa, además de contar con un control permanente en la producción.

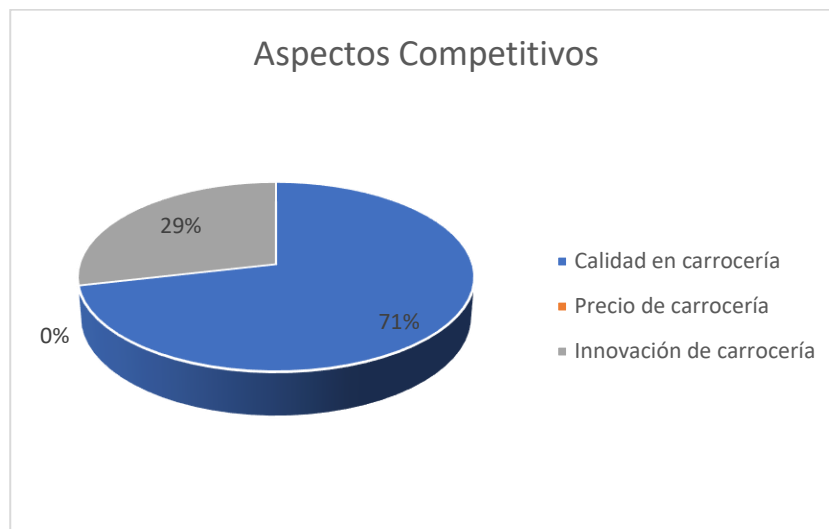
**7. ¿Cuál de estos aspectos ha contribuido para que su empresa esté considerada competitiva en el mercado?**

**Tabla 25:** Aspectos competitivos

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Calidad en carrocería</b>	5	71%
<b>Precio de carrocería</b>	0	0%
<b>Innovación de carrocería</b>	2	29%
Total:	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 18:** Aspectos competitivos

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

El nivel competitivo de las empresas es muy amplio y cada vez más fuerte, es por ello que se busca visualizar los aspectos más relevantes en donde se destaca con el 71% la calidad en carrocería, seguido con el 29% por innovación en carrocería.

Al ser las carrocerías muy concurrentes en el mercado existe una gran demanda, es así como se ofrece bienes ante un grupo de consumidores en función de sus preferencias donde estos aspectos: tanto la calidad como la innovación de las carrocerías son parte de un todo, direccionados a la entrega de un bien con excelencia.



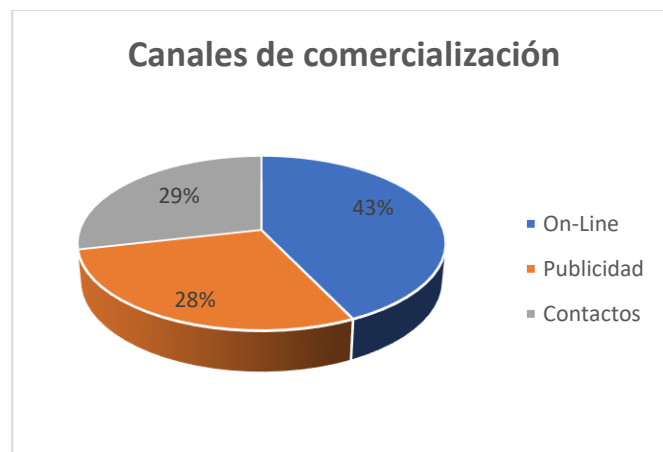
## 8. ¿Cuáles son los canales de comercialización utilizados en su empresa?

**Tabla 26:** Canales de comercialización

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>On-Line</b>	3	43%
<b>Publicidad</b>	2	29%
<b>Contactos</b>	2	29%
Total:	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 19:** Canales de comercialización

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

Del total de la población encuestada el 43% utiliza como un canal de comercialización vía On-Line, el 28% por medio de la publicidad y con el 29% a través de contactos, esto se da por que las empresas buscan medios estratégicos con un mismo fin, que es el darse a conocer ante la ciudadanía y obtener más demanda, un claro ejemplo es vía online porque hay más oportunidades de que las entidades no solo sean reconocidas en Ambato sino también a nivel nacional, abriendo paso a más oportunidades de comercialización sin dejar de lado la publicidad y los contactos que también son un apoyo para las estrategias de marketing.

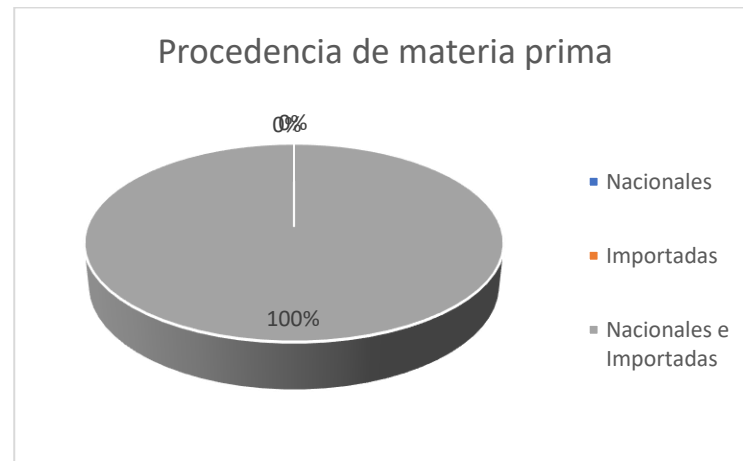
## 9. ¿Cuál es la procedencia de la materia prima utilizada por su empresa para la elaboración de carrocerías?

**Tabla 27:** Procedencia de materia prima

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Solo Nacionales</b>	0	0%
<b>Solo Importadas</b>	0	0%
<b>Nacionales e Importadas</b>	7	100%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 20:** Procedencia de materia prima

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

La procedencia de materia prima requerida por las carrocerías de acuerdo a los datos encuestados son 100% nacionales e importados esto se da porque los materiales son predominantes a la hora de construir un bus o un vehículo, las gerentes y/o administradores ven la necesidad no solo de adquirir materiales nacionales si no que van más allá y toman como una ayuda la adquisición de materiales importados debido a que poco a poco la calidad del bien fabricado ha ido cambiando, es por y gracias a ello que las carrocerías ha ido perfeccionándose con nuevos materiales y nuevos diseños.

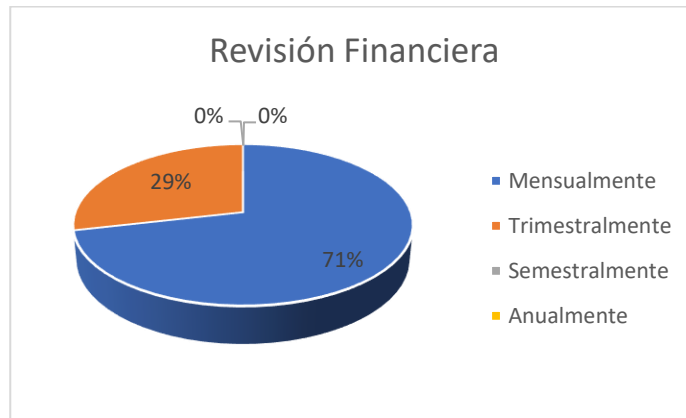
## 10. ¿Con qué frecuencia se revisa la información financiera en la empresa?

**Tabla 28:** Revisión financiera

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Mensualmente</b>	5	71%
<b>Trimestralmente</b>	2	29%
<b>Semestralmente</b>	0	0%
<b>Anualmente</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 21:** Revisión financiera

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

El 71% de las entidades encuestadas indican que realizan una revisión mensual, mientras que un 29% lo realizan trimestralmente, este resultado se presenta por que la administración empresarial mantiene una preocupación constante por los valores arrojados durante un periodo y requieren de dicha supervisión que le permitan tener parámetros de referencia para poder tomar decisiones, la información financiera es muy indispensable para cualquier entidad independientemente de su actividad es por ello que la frecuencia con la que se realiza un análisis financiero es importante.

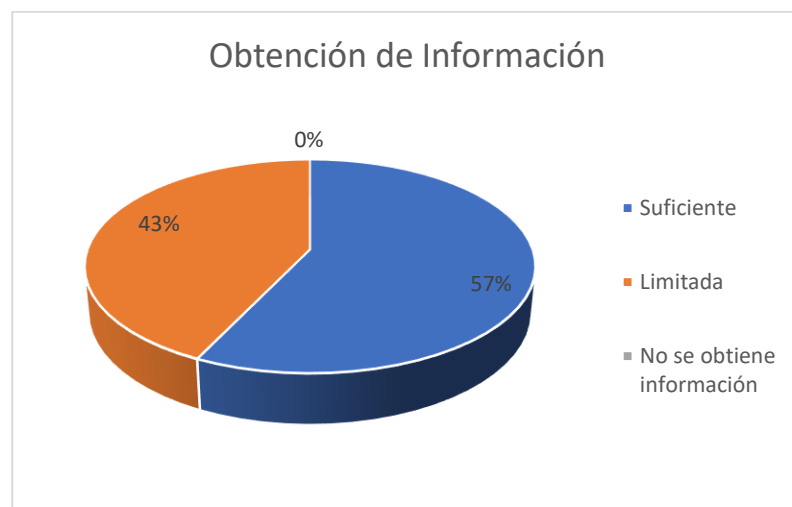
**11. La información financiera proporcionada a los directivos de su empresa es:**

**Tabla 29:** Obtención de información

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Suficiente</b>	4	57%
<b>Limitada</b>	3	43%
<b>No se obtiene información</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 22:** Obtención de información

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

El total de los encuestados indican que, el 57% obtiene suficiente información y el 43% cuentan con información limitada, esto se da porque algunas entidades no cuentan con un contador de planta, por lo que dificulta a los directivos mantener una comunicación constante con el encargado del área contable, sin embargo, el estar 100% informados sobre los movimientos empresariales que se realizan dentro de ellas: sea en el área financiera, administrativa, los procesos e incluso la comunicación del personal permitirá emitir una opinión y tomar una decisión con objetividad.

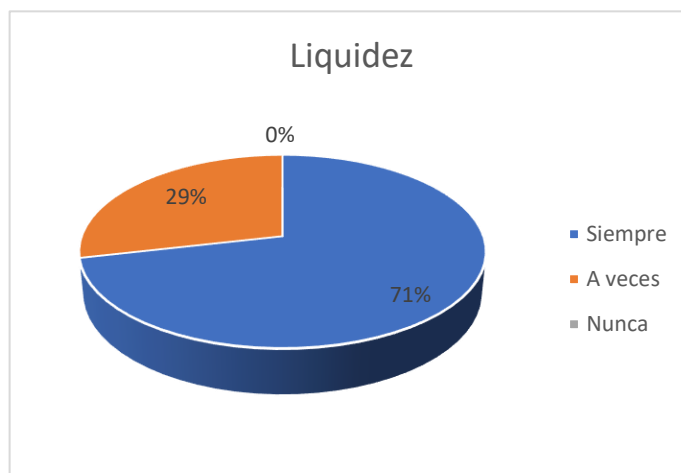
**12. ¿Con que frecuencia el gerente o la junta directiva tiene un conocimiento claro sobre la liquidez que percibe la empresa?**

**Tabla 30:** Liquidez

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Siempre</b>	5	71%
<b>A veces</b>	2	29%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 23:** Liquidez

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

De acuerdo a la encuesta realizada, el 29% de los encuestados a veces tiene conocimiento sobre la liquidez de la empresa debido a que sus obligaciones lo delegan a terceras personas por motivo de viajes o cualquier imprevisto, mientras que el 71% siempre, esto se da porque es muy importante para las operaciones diarias que se manejan dentro de la entidad, puesto que, sin conocimiento sobre la capacidad de pago es imposible iniciar cualquier proyecto a futuro y en esas condiciones asumir compromisos sin tener una plena certeza de poder cumplirlos, es arriesgado.

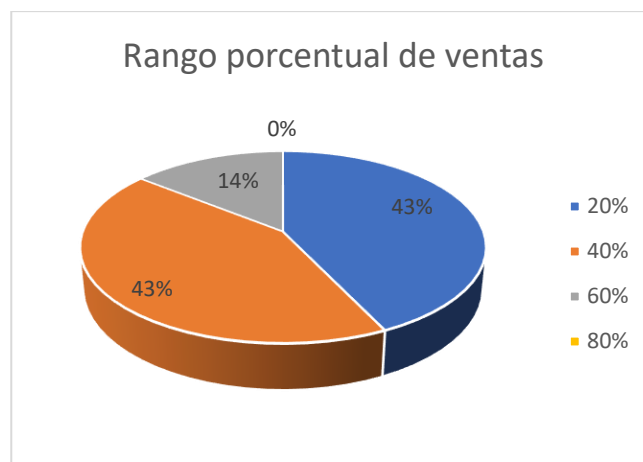
### 13. ¿Qué rango porcentual de ventas a crédito maneja su empresa?

**Tabla 31:** Rango porcentual de ventas

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>20%</b>	3	43%
<b>40%</b>	3	43%
<b>60%</b>	1	14%
<b>80%</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 24:** Rango porcentual de ventas

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

#### **Análisis e Interpretación**

Mediante la encuesta aplicada se puede apreciar que, el 43% de las empresas aplican el 20% para sus ventas a crédito, de igual manera con el mismo porcentaje anterior lo manejan con el 40% y el 14% de las entidades ocupan el 60%, este hecho se da porque en su mayoría los clientes no tiene la facilidad de pago al contado por tal motivo las empresas ven la necesidad implementar las ventas a crédito, no solo por brindar una ayuda a sus clientes sino que también es una atribución al buen funcionamiento de su actividad económica con el uso de políticas claramente definidas al momento de aprobar y conceder el crédito.

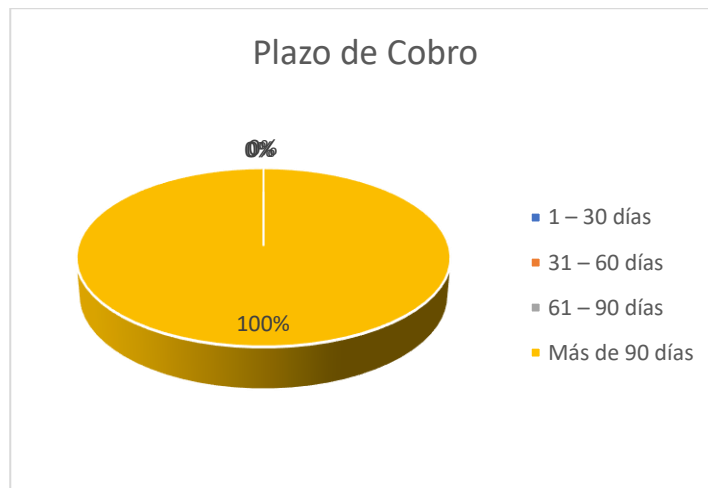
**14. ¿Cuál es el plazo que a menudo la empresa concede a sus clientes para el cobro de sus deudas?**

**Tabla 32:** Plazo de cobro

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>1 – 30 días</b>	0	0%
<b>31 – 60 días</b>	0	0%
<b>61 – 90 días</b>	0	0%
<b>Más de 90 días</b>	7	100%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 25:** Plazo de cobro

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

Como se puede apreciar en el gráfico anterior el 100% de los encuestados indican que los créditos concedidos a sus clientes son en más de 90 días, esto es a razón de que al fabricar un bus su costo es muy elevado, sin embargo una cobranza efectiva es la clave del flujo de caja, por otra parte dar un buen servicio y apoyar al cliente es un buen indicio que una empresa está sólida, reconociendo que el éxito de un crédito requiere de una buena coordinación departamental en las áreas; contables, crédito y cobranzas y por supuesto en ventas.

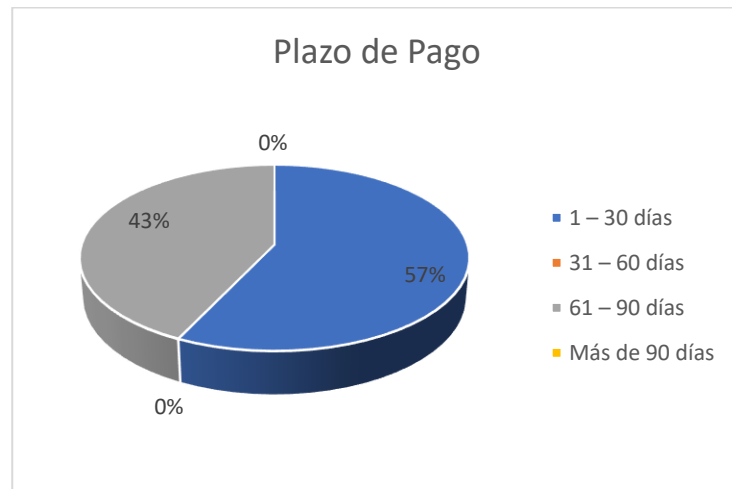
## 15. ¿Cuál es el plazo de pago que sus proveedores le concede a la empresa?

**Tabla 33:** Plazo de pago

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>1 – 30 días</b>	4	57%
<b>31 – 60 días</b>	0	0%
<b>61 – 90 días</b>	3	43%
<b>Más de 90 días</b>	0	0%
Total:	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 26:** Plazo de pago

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

La encuesta aplicada arroja como resultado que el 57% de las empresas tienen un plazo de 61 a 90 días para pagar a sus proveedores, y el 43% restante de 1 a 30 días, este suceso es por el requerimiento de la calidad del producto que depende de diversos factores: desde los recursos humanos que posee hasta la logística final. En este proceso, pagar a los proveedores tiene un papel fundamental que viabiliza una buena relación con ellos y para mayor satisfacción esto influye directamente en el resultado requerido.



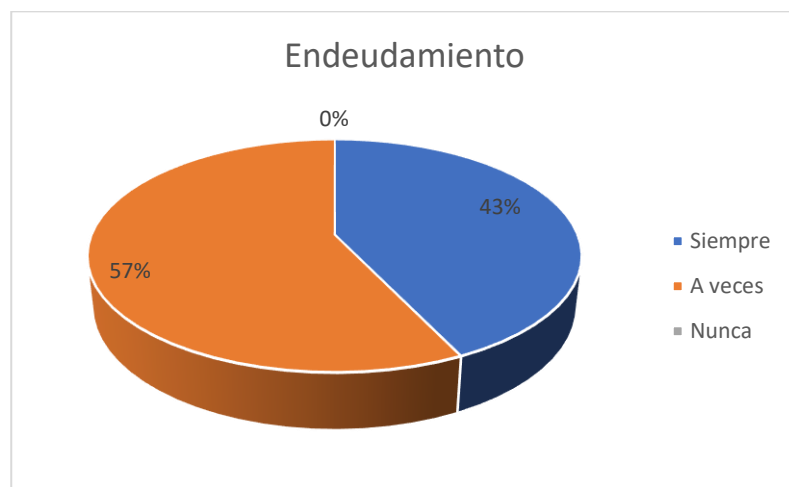
**16. ¿La empresa realiza un análisis sobre el nivel endeudamiento que posee para prever situaciones a futuro?**

**Tabla 34:** Endeudamiento

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Siempre</b>	3	43%
<b>A veces</b>	4	57%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 27:** Plazo de pago

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

Con el 43%, los encuestados consideran que un análisis sobre el endeudamiento que tiene la empresa siempre es necesario, esto es porque les permite estar preparados para sucesos que pueden ocurrir en un futuro, como en el caso de que no puedan cubrir su deuda y se verían en la necesidad de recurrir a un préstamo, mientras que con el 57% piensan que solo a veces es necesario.

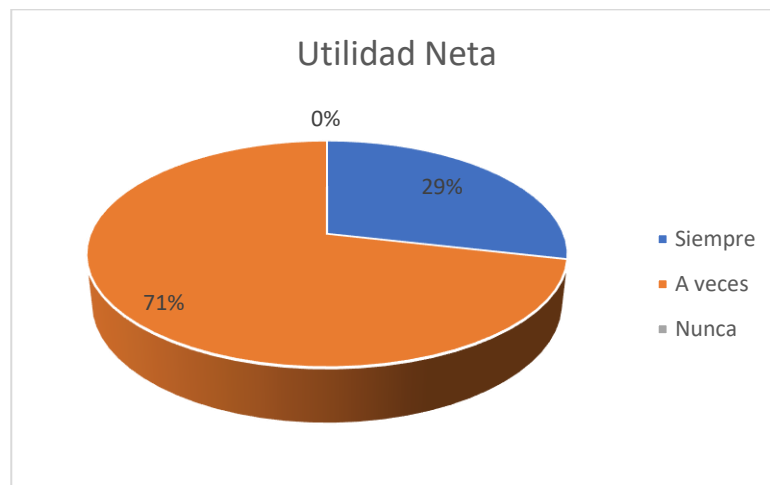
## 17. ¿La utilidad neta que percibe la empresa cumplen con las metas planteadas?

**Tabla 35:** Utilidad Neta

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Siempre</b>	2	29%
<b>A veces</b>	5	71%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 28:** Utilidad Neta

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

El 29% de las entidades encuestadas señalan que, la utilidad neta que perciben siempre cumple con las metas planteadas o esperadas y el 71% a veces, este hecho se da porque cada periodo económico es variante y no siempre se logra los resultados esperados ya que de acuerdo a los encuestados un factor clave siempre son la cantidad de carrocerías que se fabrican y al no contar con un número permanente las utilidades varían.

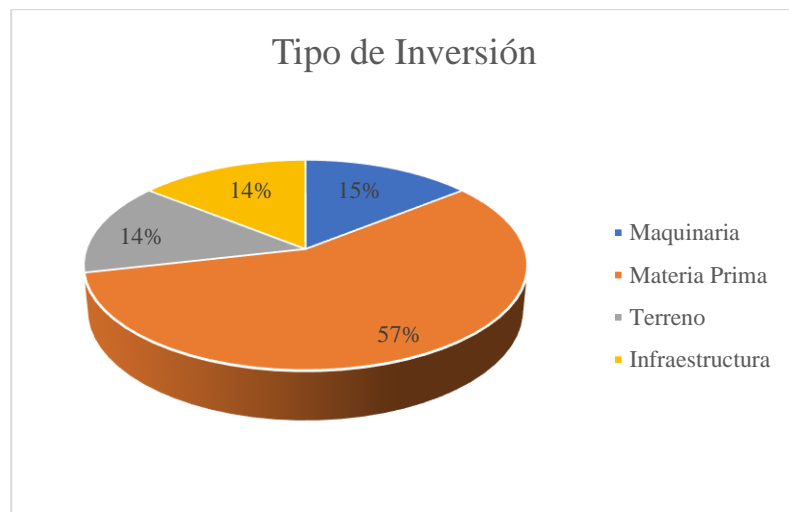
## 18. ¿Qué tipo de inversión ha realizado la empresa en el último año?

**Tabla 36:** Tipo de inversión

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Maquinaria</b>	1	14%
<b>Materia Prima</b>	4	57%
<b>Terreno</b>	1	14%
<b>Infraestructura</b>	1	14%
Total:	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 29:** Tipo de inversión

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

El 57% del total de la población encuestada manifiesta que al momento de invertir se direccionan a la adquisición de materia prima, y con un mismo porcentaje del 14% a la compra de un terreno e infraestructura y con el 15% una maquinaria. Los resultados muestran que la mayoría opta por comprar materia prima a fin de mejorar la calidad de la carrocería con el apoyo de maquinaria de punta, cumpliendo las exigencias del cliente, sin embargo la compra de activos fijos como por ejemplo un terreno ayuda a la expansión y crecimiento de la empresa y por último pero no menos importante esta la infraestructura que forma parte de una buena inversión no solo por la imagen de la empresa sino también porque son elementos necesarios para garantizar su buen funcionamiento y poder llevar a cabo con efectividad su desarrollo.

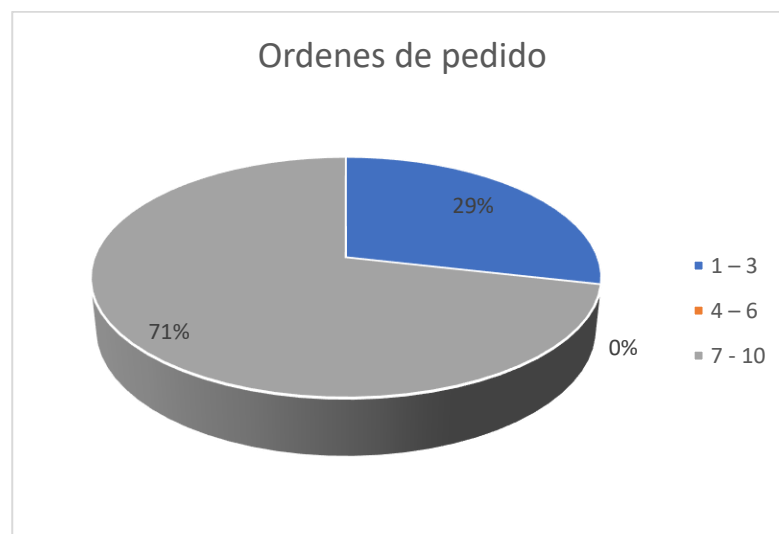
**19. ¿En el mes cuantas ordenes de pedido tiene la empresa para la fabricación de carrocerías?**

**Tabla 37:** Ordenes de pedido

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
1 – 3	2	29%
4 – 6	0	0%
7 - 10	5	71%
Total:	7	100%

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 30:** Ordenes de pedido

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

Para que una empresa sea rentable debe tener cierta cantidad de demanda, y de acuerdo a la encuesta realizada tenemos con el 71% las ordenes de pedido son entre 7 y 10 buses, mientras que con un mínimo porcentaje del 29% son de 1 a 3, este hecho se da por que las grandes empresas como Cepeda, Picoso o Varma, por el mismo hecho de ser grandes cuentan con una demanda más alta es por ello que realizan de 10 a 11 buses mensuales mientras que las empresas pequeñas como carrocerías Altamirano y Fiallos solo llegan hacer hasta 3 buses en el mes marcando una gran diferencia en el área de producción y venta.

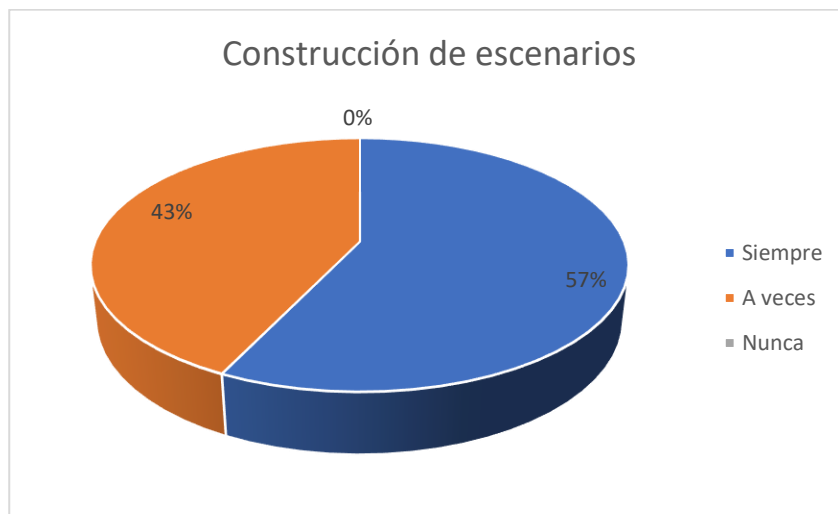
**20. ¿Con que frecuencia su empresa ha construido escenarios a futuro sobre la situación de la entidad para la toma de decisiones?**

**Tabla 38:** Construcción de escenarios

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Siempre</b>	4	57%
<b>A veces</b>	3	43%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 31:** Construcción de escenarios

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

El 57% de los encuestados indican que siempre han realizado una construcción de escenarios a futuro sobre situación en la que se encuentra la empresa para así poder tomar decisiones y solo 43% lo realiza a veces. Las decisiones empresariales no siempre toman el rumbo que se requiere es por ello que deben ser expuestas y evaluadas, ya que es vital estar consciente de ciertos parámetros como; qué es lo mejor, qué se quiere hacer, qué se quiere lograr, cuáles son las perspectivas y los cambios que se quiere alcanzar al momento de ejecutarla y así garantizar que la decisión tomada fue la más acertada.

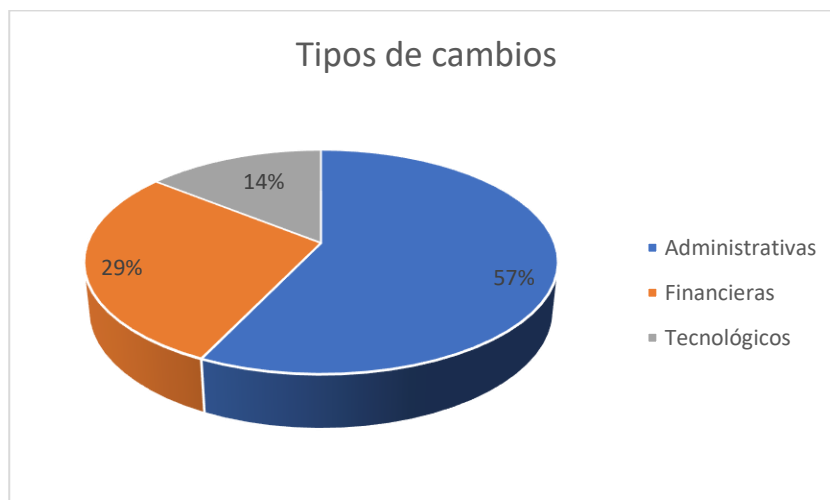
## 21. ¿Qué tipo de cambios se han visto afectados dentro de su empresa?

**Tabla 39:** Tipos de cambios

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Administrativas</b>	4	57%
<b>Financieras</b>	2	29%
<b>Tecnológicos</b>	1	14%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 32:** Tipos de cambios

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

Al constituir una empresa, está siempre expuesta a diversos cambios que puedan surgir entorno a ella, según los resultados obtenidos muestran que algunos de los cambios que se han visto afectados dentro de su empresa con el 57% son de tipo administrativo relacionados al cambio de personal y competitividad por obtener mayor posición jerárquica, el 29% engloba a los cambios financieros, esto se da por las actividades de financiamiento sea por los préstamos recibidos o por las ventas a crédito realizadas y con el 14% cambios tecnológicos que son útiles en el proceso de fabricación porque permite mejorar su rendimiento y calidad, incrementando a su vez la eficiencia, la productividad y ganancia económica.

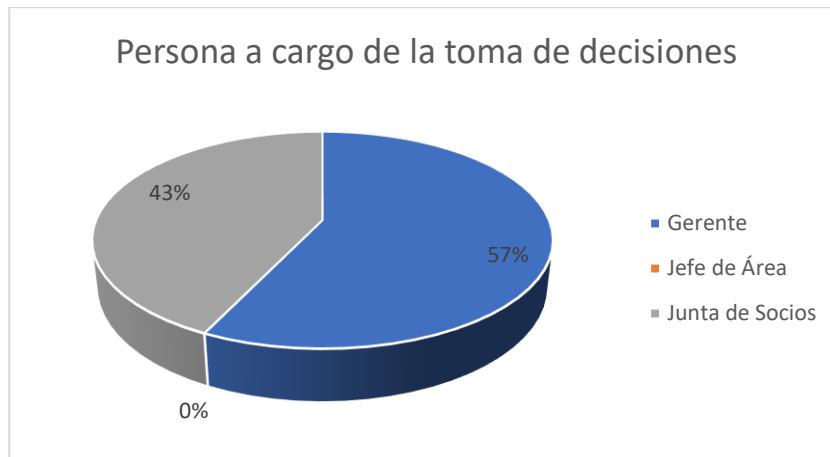
## 22. ¿En su empresa a cargo de quien se encuentra la toma de decisiones?

**Tabla 40:** Persona a cargo de la toma de decisiones

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Gerente</b>	4	57%
<b>Jefe de Área</b>	0	0%
<b>Junta de Socios</b>	3	43%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 33:** Persona a cargo de la toma de decisiones

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

El 57% de los encuestados afirman que los encargados de la toma de decisiones son los gerentes de cada empresa y con el 43% la junta de socios, esto es porque tanto los gerentes como la junta de socios tienen como uno de sus principales roles tomar una serie de decisiones sean grandes o pequeñas, por el mismo hecho de que los involucrados por su naturaleza requieren contar con un profundo conocimiento sobre la actividad económica en la cual han decidido invertir y que con el pasar de los años adquieren una amplia experiencia sobre el tema.

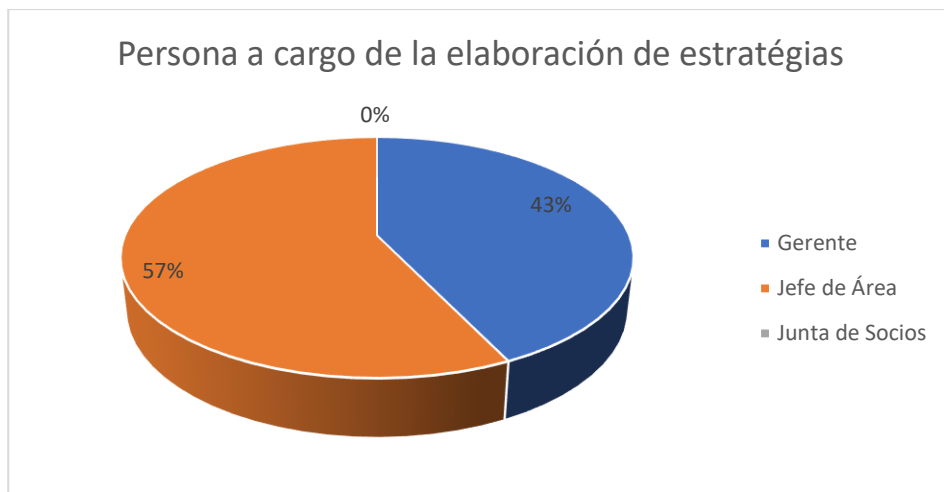
### 23. ¿Quiénes son los encargados de la elaboración de estrategias administrativas para la empresa?

**Tabla 41:** Personas a cargo de la elaboración de estrategias

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Gerente</b>	3	43%
<b>Jefe de Área</b>	4	57%
<b>Junta de Socios</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 34:** Personas a cargo de la elaboración de estrategias

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

#### **Análisis e Interpretación**

Todas las empresas encuestadas manifiestan que el Gerente por ser la máxima autoridad está a cargo de la elaboración de estrategias esto es porque el gerente debe velar por el bienestar de su empresa haciendo cumplir dichas estrategias plenamente establecidas mediante una buena planificación realizada, teniendo en consideración las opiniones de todo el personal administrativo y de producción, pues un trabajo en equipo es un factor clave para cualquier empresa.



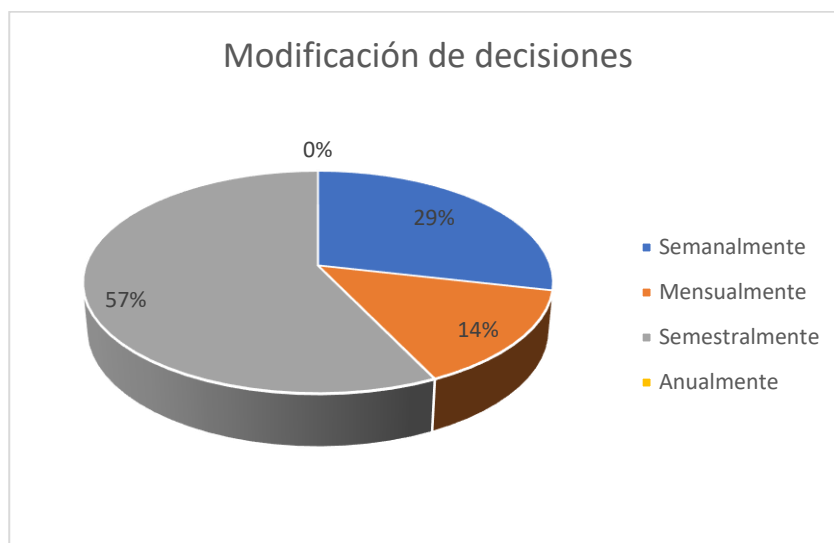
**24. ¿Con que frecuencia las decisiones de la empresa son evaluadas o modificadas?**

**Tabla 42:** Modificaciones de decisiones

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Semanalmente</b>	2	29%
<b>Mensualmente</b>	1	14%
<b>Semestralmente</b>	4	57%
<b>Anualmente</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 35:** Modificaciones de decisiones

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

El 57% de los encuestados indican que las decisiones de la empresa son evaluadas semestralmente, el 29% semanalmente y el 14% mensualmente, a nivel general las decisiones empresariales deben ser evaluadas con más regularidad ya que la mayoría lo hacen cada seis meses y en ese lapso de tiempo pueden ocurrir una serie de situaciones que requieren más atención para poder garantizar el desarrollo normal del movimiento económico de la empresa.

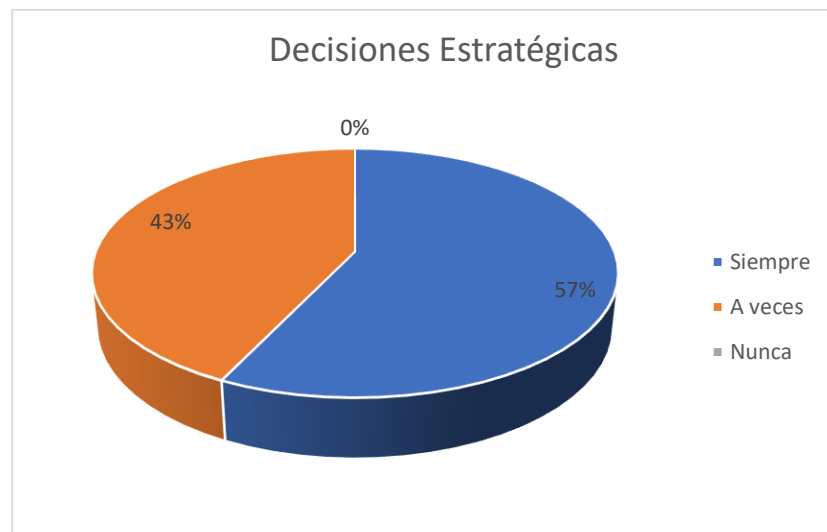
## 25. ¿Con que frecuencia se toma decisiones estratégicas para la empresa?

**Tabla 43:** Decisiones estratégicas

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Siempre</b>	4	57%
<b>A veces</b>	3	43%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 36:** Decisiones estratégicas

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

En el sector carrocero, la población encuestada arroja como resultado con el 57% donde enfatizas que las decisiones estratégicas lo hacen siempre y el 43% a veces, esto se da porque este tipo de decisiones son necesarias para definir el futuro de la entidad y por lo general se requiere comprometer cantidades considerables de recursos económicos donde los resultados pueden llegar a ser inciertos y se darán a conocer tiempo después, es decir, una vez ya tomada la decisión.

## 26. ¿Con que frecuencia se toma decisiones tácticas para la empresa?

**Tabla 44:** Decisiones tácticas

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Siempre</b>	3	43%
<b>A veces</b>	4	57%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 37:** Decisiones tácticas

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Análisis e Interpretación

Las decisiones tácticas son implementadas en el momento en que se requiere realizar una actividad administrativa o financiera, es así como el 57% de las personas encuestadas opta por tomar este tipo de decisiones a veces y el 43% lo hacen siempre, para la gerencia la decisión táctica es muy oportuna y debe ser manejada habitualmente al momento de seleccionar a qué proveedor comprar, a quién contratar, con qué bancos operar y como llamar la atención del cliente para que adquiera el bien que se ofrece.

## 27. ¿Con que frecuencia se toma decisiones operativas para la empresa?

**Tabla 45:** Decisiones operativas

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Siempre</b>	7	100%
<b>A veces</b>	0	0%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 38:** Decisiones operativas

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### **Análisis e Interpretación**

El 100% de los encuestados dicen que siempre toman decisiones operativas marcando una diferencia de las decisiones estratégicas y tácticas, en este caso es lo más normal pues las decisiones operativas son más rutinarias en el proceso de fabricación, que a su vez ayuda a trabajar como más eficacia en el manejo y control de los recursos disponibles, a fin de alcanzar los objetivos fijados por la gerencia con un mínimo margen de error, evitando sanciones hacia los empleados.

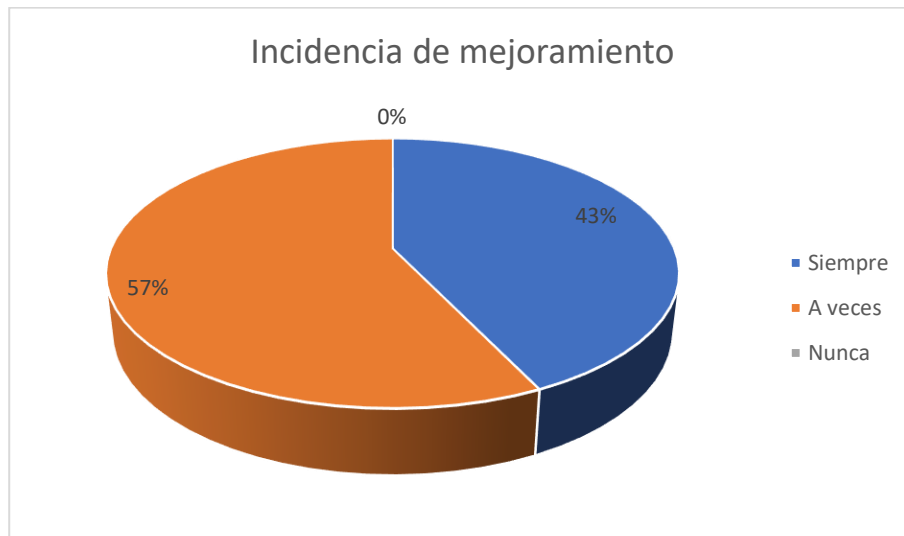
**28. ¿Las decisiones tomadas por usted incide en el mejoramiento de su empresa?**

**Tabla 46:** Incidencia de mejoramiento

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Siempre</b>	3	43%
<b>A veces</b>	4	57%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 39:** Incidencia de mejoramiento

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

Del total de la población encuestada el 57% menciona que las decisiones tomadas por ellos a veces mejoran el manejo de su empresa debido a que, al contar con las utilidades o ganancias de un periodo contable no se cuenta con suficiente información confiable al momento de invertir y de esa manera no llegue a cumplir las expectativas esperadas tomando una decisión precipitada, por otro con el 43% consideran que sus decisiones siempre mejoran el manejo de la entidad.

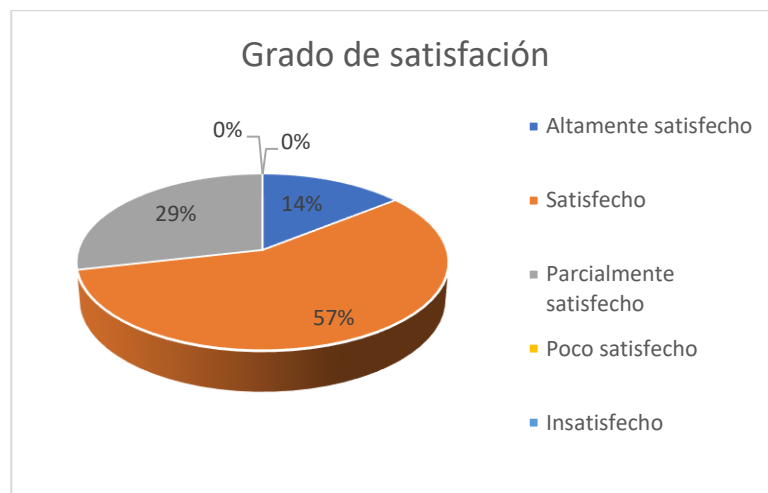
**29. ¿Indique cuál es el grado de satisfacción aplicando las diferentes decisiones tomadas dentro de su empresa?**

**Tabla 47:** Grado de satisfacción

Opciones	Frecuencia	Porcentajes
<b>Altamente satisfecho</b>	1	14%
<b>Satisfecho</b>	4	57%
<b>Parcialmente satisfecho</b>	2	29%
<b>Poco satisfecho</b>	0	0%
<b>Insatisfecho</b>	0	0%
<b>Total:</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 40:** Grado de satisfacción

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

**Análisis e Interpretación**

De la población encuestada se observó que, con el 57% al tomar decisiones y ejecutarlas dentro de su empresa se encuentran altamente satisfecho, el 29% satisfecho y el 14% parcialmente satisfecho evidenciando que cada organismo percibe de manera diferente la satisfacción alcanzada, sin embargo, la toma de decisiones hoy en día es un factor indispensable porque permiten cumplir objetivos empresariales en base a una buena planificación con la intervención de estrategias que sirven de soporte al cumplimiento y estructura de nuevas metas.

## Análisis de Regresión Simple

**Tabla 48:** Relación entre órdenes de pedido y toma de decisiones

Ordenes de pedido	Frecuencia de decisiones estratégicas				Frecuencia de decisiones tácticas				Frecuencia de decisiones operativas			
	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total
de 1 a 3	14%	14%	0%	29%	14%	14%	0%	29%	29%	0%	0%	29%
de 4 a 6	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
de 7 a 10	43%	29%	0%	71%	29%	43%	0%	71%	71%	0%	0%	71%
Total	57%	43%	0%	100%	43%	57%	0%	100%	100%	0%	0%	100%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Paredes, N. (2019)

### Interpretación

En el medio empresarial del sector carrocero es necesario tomar decisiones necesarias para el buen manejo y funcionamiento del ente, en este caso se puede evidenciar que:

- Siempre toman decisiones estratégicas aquellas entidades que tienen mayor cantidad de pedidos, es decir, aquellas que producen más son las que toman decisiones estratégicas.
- De igual manera aquellas empresas que producen más, es porque a veces toman decisiones tácticas.
- El 71% de las empresas que tienen grandes cantidades de pedido, toman siempre decisiones operativas.

**Tabla 49:** Relación entre porcentaje de ventas a crédito y toma de decisiones

Rango porcentual de ventas a crédito	Frecuencia de decisiones estratégicas				Frecuencia de decisiones tácticas				Frecuencia de decisiones operativas			
	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total
20%	14%	29%	0%	43%	14%	29%	0%	43%	43%	0%	0%	43%
40%	43%	0%	0%	43%	29%	14%	0%	43%	43%	0%	0%	43%
60%	0%	14%	0%	14%	0%	14%	0%	14%	14%	0%	0%	14%
80%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	57%	43%	0%	100%	43%	57%	0%	100%	100%	0%	0%	100%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Paredes, N. (2019)

## Interpretación

Con los mismos porcentajes totales en las tres decisiones; estratégicas, tácticas y operativas son importantes en el entorno empresarial, ya que, al conceder un crédito el cliente paga un precio más elevado que al cancelar de contado por lo que se puede decir, que la rentabilidad de las ventas a crédito es superior que las ventas de contado es muy favorable, por lo tanto, las empresas que venden a crédito entre el 20% y el 40% son las entidades que toman decisiones estratégicas, tácticas y operativas.

**Tabla 50:** Relación entre la liquidez y toma de decisiones

Conocimiento claro sobre la liquidez	Frecuencia de decisiones estratégicas				Frecuencia de decisiones tácticas				Frecuencia de decisiones operativas			
	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total
siempre	43%	29%	0%	71%	29%	43%	0%	71%	71%	0%	0%	71%
a veces	14%	14%	0%	29%	14%	14%	0%	29%	14%	14%	0%	29%
nunca	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	57%	43%	0%	100%	43%	57%	0%	100%	86%	14%	0%	100%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Paredes, N. (2019)

## Interpretación

En la tabla se puede evidenciar que, un 71% de las empresas que siempre tienen un claro conocimiento sobre la liquidez toman decisiones estratégicas, tácticas y operativas, por lo tanto, el indicador de liquidez está relacionado directamente a mayor conocimiento de liquidez, mayores decisiones estratégicas, tácticas y operativas son tomadas por las entidades.

**Tabla 51:** Relación entre análisis del nivel de endeudamiento y toma de decisiones

Análisis sobre el endeudamiento	Frecuencia de decisiones estratégicas				Frecuencia de decisiones tácticas				Frecuencia de decisiones operativas			
	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total
siempre	29%	14%	0%	43%	29%	14%	0%	43%	43%	0%	0%	43%
a veces	29%	29%	0%	57%	14%	43%	0%	57%	57%	0%	0%	57%
nunca	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	57%	43%	0%	100%	43%	57%	0%	100%	100%	0%	0%	100%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Paredes, N. (2019)



## Interpretación

Con un porcentaje del 57%, las entidades en general mostradas en la tabla anterior se obtienen las siguientes relaciones:

- Las empresas que siempre o a veces realizan un análisis sobre el endeudamiento que poseen, son porque siempre toman decisiones estratégicas.
- A veces toman decisiones tácticas, aquellas empresas que a veces realizan un análisis sobre el endeudamiento que poseen.
- Mientras que el 57% de las empresas que siempre realizan un análisis sobre su endeudamiento, son aquellas que siempre toman decisiones operativas.

**Tabla 52:** Relación entre utilidad neta y toma de decisiones

Utilidad neta percibida	Frecuencia de decisiones estratégicas				Frecuencia de decisiones tácticas				Frecuencia de decisiones operativas			
	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total	Siempre	A veces	Nunca	Total
siempre	43%	29%	0%	<b>71%</b>	29%	43%	0%	<b>71%</b>	71%	0%	0%	<b>71%</b>
a veces	14%	14%	0%	<b>29%</b>	14%	14%	0%	<b>29%</b>	29%	0%	0%	<b>29%</b>
nunca	0%	0%	0%	<b>0%</b>	0%	0%	0%	<b>0%</b>	0%	0%	0%	<b>0%</b>
Total	<b>57%</b>	<b>43%</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>	<b>43%</b>	<b>57%</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

## Interpretación

Con un mismo porcentaje del 71% en relación a las diferentes decisiones tomadas por los empresarios, se establece lo siguiente:

- Aquellas empresas que siempre perciben una utilidad y que cumplen con las metas planteadas, es porque siempre toman decisiones estratégicas.
- Las empresas que a veces cumplen sus metas planteadas con las utilidades netas percibidas, es porque a veces toman decisiones tácticas.
- Las empresas que siempre cumplen con sus metas de acuerdo a las utilidades percibidas, es porque siempre toman decisiones operativas.

**Tabla 53:** Relación entre Liquidez Corriente y el Nivel de Endeudamiento

Empresa	Liquidez Corriente	Nivel de Endeudamiento	Relación	Liquidez Corriente	Nivel de Endeudamiento	Relación	Liquidez Corriente	Nivel de Endeudamiento	Relación
	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
Empresa A	\$ 3,67	25,75%	Bueno	\$ -	0,00%		\$ -	0,00%	
Empresa B	\$ 2,23	74,34%	Bueno	\$ 1,17	81,49%	Bueno	\$ 1,03	92,40%	Bueno
Empresa C	\$ 1,44	90,79%	Bueno	\$ 1,46	87,02%	Bueno	\$ 1,34	86,60%	Bueno
Empresa D	\$ 1,08	76,10%	Bueno	\$ 1,92	68,40%	Bueno	\$ 1,53	64,02%	Bueno
Empresa E	\$ 0,92	99,34%	Regular	\$ 0,78	58,09%	Regular	\$ 0,90	64,56%	Regular
Empresa F	\$ -	0,00%		\$ -	0,00%		\$ 5,02	14,80%	Bueno
Empresa G	\$ 1,38	118,03%	Bueno	\$ 1,15	218,83%	Bueno	\$ 0,55	217,94%	Mala

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

En esta tabla se puede observar que, en los tres últimos años la EMPRESA B ha tenido una estabilidad en relación a su liquidez y su nivel de endeudamiento, para el año 1 la entidad tiene una liquidez de \$2.23 y su nivel de endeudamiento es del 74.34%, mientras que para el año 2 y año 3 su liquidez baja y su nivel de endeudamiento aumenta, pero sigue siendo buena.

De igual manera pasa con las Empresas C y D, lo que indica que existe una relación buena entre estos dos indicadores, este hecho se da porque las tres entidades cuentan con una liquidez mayor a un dólar que les permite cubrir sus deudas.

Sabiendo que el indicador de liquidez tiene como finalidad que, por cada dólar de deuda que se tiene en el Pasivo Corriente, cuenta con \$1.00 para cubrirlo, en las EMPRESAS E Y G su liquidez es menor a un dólar por tal motivo no logran cubrir ese dólar y su nivel de endeudamiento es mayor, por tanto existe una relación regular, sin embargo, la EMPRESA G en el último año su liquidez baja significativamente a \$0.55 teniendo una relación mala entre estos dos indicadores, en este caso la participación de los acreedores en la generación de los Activos es del 217,94%, un hecho preocupante para la gerencia llevándolos a tomar medidas necesarias para revertir es suceso.

## Verificación de la Hipótesis

En el presente trabajo se estableció como hipótesis, “La Información Financiera incide significativamente en la prospectiva de la Toma de Decisiones en las empresas del sector carrocero en el cantón Ambato”.

Para la verificación de la hipótesis planteada en este proyecto tenemos se aplicará dos métodos estadísticos; Análisis de Regresión Simple y CHI Cuadrado:

### Análisis de Regresión Simple

#### Modelo lógico

**H<sub>0</sub>:** No hay correlación entre el nivel de endeudamiento y la liquidez en el sector carrocero.

**H<sub>1</sub>:** Hay una correlación significativa entre el nivel de endeudamiento y la liquidez en el sector carrocero.

#### Modelo matemático

**H<sub>0</sub>:**  $r = 0$

**H<sub>1</sub>:**  $r \neq 0$

#### Modelo estadístico

$$y = bx + c$$

$$c = \frac{\sum Y}{n} - \frac{b \sum X}{n}$$

$$b = \frac{n \sum (XY) - \sum Y * \sum X}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$r = \frac{n \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{\sqrt{[n \sum X^2 - (\sum X)^2][n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

## Determinación de la ecuación de la regresión:

Tabla 54: Estadística de regresión

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,660993595
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0,436912532
R <sup>2</sup> ajustado	0,296140665
Error típico	0,573486958
Observaciones	6

<i>Coefficientes</i>	
Intercepción	1,37425239
Variable X 1	-0,2740901

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

Bajo estas consideraciones, la ecuación de la recta será:

$$Y = -0,2741 X + 1,3743$$

Para la interpretación de la correlación se sigue recomendando la Levine (1979), que en su análisis explica: “los coeficientes de correlación expresan numéricamente tanto la fuerza como la dirección de la correlación en línea recta. Tales coeficientes de correlación se encuentran generalmente entre -1,00 y + 1,00 como sigue:

-1,00 Correlación negativa perfecta

-0,95 Correlación negativa fuerte

-0,50 Correlación negativa moderada

-0,01 Correlación negativa débil

0,00 ninguna correlación

+0,01 Correlación positiva débil

+0,50 Correlación positiva moderada

+0,95 Correlación positiva fuerte

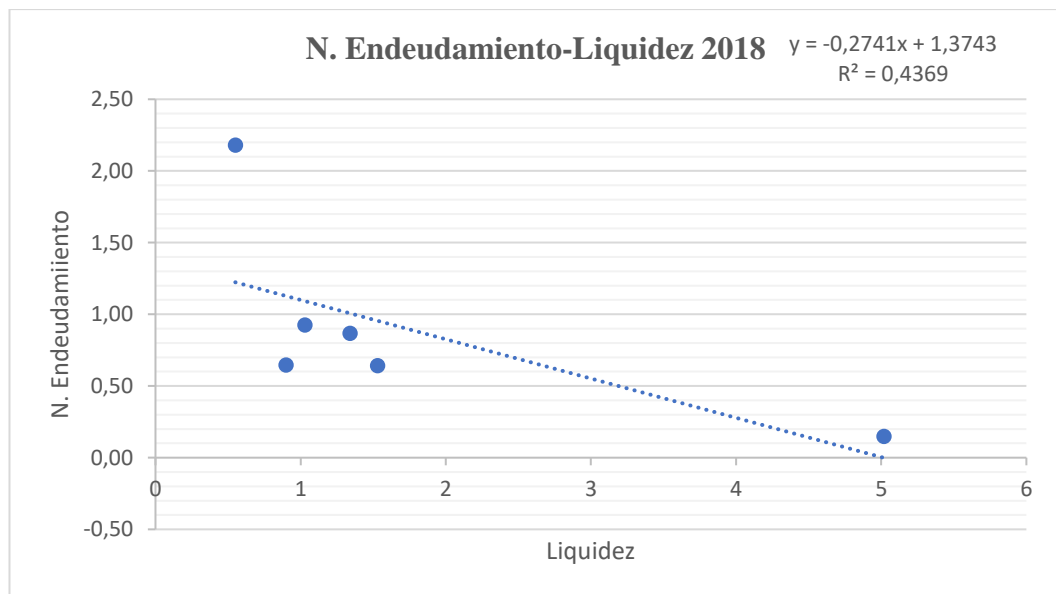
+1,00 Correlación positiva perfecta

**Tabla 55:** Relación entre liquidez y nivel de endeudamiento

<b>Empresas</b>	<b>Liquidez Corriente</b>	<b>Nivel de Endeudamiento</b>
<b>EMPRESA B</b>	\$1,03	92,40%
<b>EMPRESA C</b>	\$1,34	86,60%
<b>EMPRESA D</b>	\$1,53	64,02%
<b>EMPRESA E</b>	\$0,90	64,56%
<b>EMPRESA F</b>	\$5,02	14,80%
<b>EMPRESA G</b>	\$0,55	217,94%

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Gráfico 41:** Relación entre liquidez y nivel de endeudamiento

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

El índice de Pearson es de 0,6609 y el coeficiente de determinación equivale a  $r^2$  0,4369. Valores que son encontrados con el uso de la hoja electrónica de Excel.

## **Conclusión**

En función de estos datos se puede concluir que existe una correlación inversa moderada entre el nivel de endeudamiento y la liquidez del sector carrocerero.

## **CHI Cuadrado**

### **Modelo lógico**

**H<sub>0</sub>:** No hay diferencia estadística entre el nivel de endeudamiento y la toma de decisiones del sector carrocerero en la ciudad de Ambato.

**H<sub>1</sub>:** Si hay diferencia estadística entre el nivel de endeudamiento y la toma de decisiones del sector carrocerero en la ciudad de Ambato.

### **Modelo matemático**

**H<sub>0</sub>:**  $O = E$

**H<sub>1</sub>:**  $O \neq E$

### **Modelo Estadístico**

$$X^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

### **Regla de decisión**

$$1 - 0,05 = 0,95; \quad \alpha 0,05$$

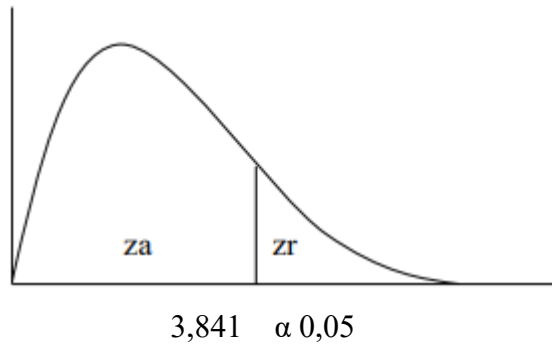
$$gl = (c-1) (r-1)$$

$$gl = (1-1) (1-1) = 1$$

Al 95% y con 1 gl  $X^2_c$  es igual a 3,841

Se acepta la hipótesis nula sí,  $X^2_c$  es menor o igual a  $X^2_t$ , caso contrario se rechaza con un  $\alpha$  de 0,05.

Se acepta la  $H_0$ , si  $X^2_c$  es  $\leq$  a 3,841 con  $\alpha$  0,05



**Gráfico42:** Zona de aceptación y rechazo

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Cálculo de $X^2$

**Tabla 56:** Presentación de los datos, frecuencias observadas

<b>Análisis sobre el endeudamiento</b>	<b>Frecuencia de decisiones tácticas</b>		
	<b>Siempre</b>	<b>A veces</b>	<b>Total</b>
<b>siempre</b>	29%	14%	<b>43%</b>
<b>a veces</b>	14%	43%	<b>57%</b>
<b>Total</b>	<b>43%</b>	<b>57%</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

Usando el software SPSS los resultados son los siguientes:

$X_c = 16.67$  con la P-Value = 0.00004

### Conclusión

Si hay diferencia estadística significativa entre el endeudamiento y las decisiones tácticas en el sector carrocero de Ambato.

Una vez aplicada los dos métodos estadísticos se puede afirmar que la información financiera obtenida de las empresas carroceras incide significativamente de manera prospectiva al momento de tomar una decisión y de acuerdo a los resultados obtenidos se decide o no, ejecutar una acción.

### Construcción de Escenarios

Para la construcción de escenarios se tomará como referencia los datos arrojados por la EMPRESA E, en el que su liquidez en los tres últimos años no cubre el \$1.00 para

hacer frente a su deuda por tal motivo se establecerá parámetro que le permitan llegar a ese faltante, los cuales también serán establecidos debido a que, para tener una estabilidad empresarial, la liquidez y nivel de endeudamiento deber estar en:

<b>Escenarios</b>	<b>Liquidez Corriente</b>	<b>Nivel de Endeudamiento</b>
<b>Probable</b>	>\$1,00	< 59,86%
<b>Aceptable</b>	=\$1.00	>59,85; < 61,20%
<b>Inaceptable</b>	< \$1.00	> 61,19%

En este caso se establecerá porcentajes en recuperación de cartera para el siguiente año en 42%, 20% y 10%, con los valores generados se obtiene resultados que se muestra en las siguientes tablas:

**Tabla 57:** Generación de escenarios

<b>Cuentas</b>	<b>Valores Reales</b>	<b>Probable</b>	<b>Aceptable</b>	<b>Inaceptable</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo</b>	\$ 589.706,76	\$ 589.706,76	\$ 589.706,76	\$ 589.706,76
<b>Cuentas y documentos por cobrar clientes corrientes (-) deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)</b>	\$ -15.778,83	\$ -15.778,83	\$ -15.778,83	\$ -15.778,83
<b>Cuentas y documentos por cobrar clientes corrientes no relacionados locales</b>	\$ 1.728.655,69	\$ 2.454.691,08	\$ 2.074.386,83	\$ 1.901.521,26
<b>Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes a accionistas, socios, partícipes, beneficiarios u otros titulares de derechos representativos de capital</b>	\$ 67.287,19	\$ 67.287,19	\$ 67.287,19	\$ 67.287,19
<b>Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes otras no relacionadas locales</b>	\$ 11.202,80	\$ 11.202,80	\$ 11.202,80	\$ 11.202,80
<b>Activos por impuestos corrientes crédito tributario a favor del sujeto pasivo (impuesto a la renta)</b>	\$ 21.765,51	\$ 21.765,51	\$ 21.765,51	\$ 21.765,51
<b>Activos por impuestos corrientes otros</b>	\$ 36.456,42	\$ 36.456,42	\$ 36.456,42	\$ 36.456,42
<b>Inventario de materia prima</b>	\$ 413.474,60	\$ 413.474,60	\$ 413.474,60	\$ 413.474,60
<b>Inventario de productos en proceso</b>	\$ 134.923,13	\$ 134.923,13	\$ 134.923,13	\$ 134.923,13
<b>Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén</b>	\$ 319.155,25	\$ 319.155,25	\$ 319.155,25	\$ 319.155,25
<b>Gastos pagados por anticipado (prepagados) primas de seguro pagadas por anticipado</b>	\$ 10.668,67	\$ 10.668,67	\$ 10.668,67	\$ 10.668,67
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$ 3.317.517,19</b>	<b>\$ 4.043.552,58</b>	<b>\$ 3.663.248,33</b>	<b>\$ 3.490.382,76</b>
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>\$ 3.669.616,94</b>	<b>\$ 3.669.616,94</b>	<b>\$ 3.669.616,94</b>	<b>\$ 3.669.616,94</b>
<b>Indicador de Liquidez</b>	<b>\$ 0,90</b>	<b>\$ 1,10</b>	<b>\$ 1,00</b>	<b>\$ 0,95</b>
<b>Total Activo</b>	<b>\$ 6.271.724,16</b>	<b>\$ 6.997.759,55</b>	<b>\$ 6.617.455,30</b>	<b>\$ 6.444.589,73</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 4.049.017,71</b>	<b>\$ 4.049.017,71</b>	<b>\$ 4.049.017,71</b>	<b>\$ 4.049.017,71</b>
<b>Nivel de Endeudamiento</b>	<b>64,56%</b>	<b>57,86%</b>	<b>61,19%</b>	<b>62,83%</b>

**Fuente:** Estados financieros empresas analizadas del sector carrocero

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)



**Tabla 58: Resultados obtenidos por la generación de escenarios**

Porcentaje	Valores	Indicador	Valor Real	Valor Objetivo	Escenario
42%	\$726.035,39	Liquidez Corriente	\$ 0,90	\$ 1,10	<b>PROBABLE</b>
		Nivel de endeudamiento	64,56%	57,86%	
20%	\$345.731,14	Liquidez Corriente	\$ 0,90	\$ 1,00	<b>ACEPTABLE</b>
		Nivel de endeudamiento	64,56%	61,19%	
10%	\$172.865,57	Liquidez Corriente	\$ 0,90	\$ 0,95	<b>INACEPTABLE</b>
		Nivel de endeudamiento	64,56%	62,83%	

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Paredes, N. (2019)

### Conclusión

Para la EMPRESA E, como se puede observar en la tabla anterior el porcentaje más recomendable es recuperar cartera en un 20%, no solo porque su liquidez sería de \$1.00 si no que también interviene de manera positiva en su nivel de endeudamiento reduciéndolo de 64.56% a 61.19%, esto indica que en la empresa mientras mejor liquidez y menor endeudamiento tenga puede considerarse mayormente sólida, al tener una recuperación de cartera tiene una afectación directa en el capital de trabajo considerando que el año 3 tiene monto negativo de (\$352.099,75) este se reduciría a (\$ 6.368,61). Así mismo, con estos resultados los empresarios de la empresa tendrán una orientación más abierta para adoptar medidas correctivas y preventivas que se consideren pertinentes, brindando mayor certeza al momento de tomar una decisión que resulten benéficas para la empresa y así observar los cambios dentro de ellas.

### 4.3 Limitaciones del estudio

Dentro de la investigación ha existido varias limitaciones, al inicio del estudio se identificaron una total de 18 empresas del sector carrocero del Ambato mediante fuentes oficiales siendo tomada en consideración para la investigación la base datos publicada por el SRI y la Superintendencia de Compañías. Pero para fines investigativos se realizó el estudio solamente con siete empresas puesto que 13 de ellas al ser personas naturales obligadas a llevar contabilidad fue necesario la obtención de documentos físicos donde reflejen los datos financieros y por

cuestiones de confidencialidad no fue factible obtener dichos documentos, además algunas empresas se abstenían de contestar libremente el cuestionario por lo que se envió la encuesta para que sea contestada y se demoraron en responder.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1 Conclusiones

- Los resultados del análisis financiero realizado demuestran que el comportamiento financiero de las empresas del sector carrocerero es irregular y complejo, los resultados no son tan fáciles de predecir pero sin embargo a nivel general las entidades mantienen una estabilidad económica variante pero estable, a diferencia de la Empresa E tomada como ejemplo, que en los tres últimos años ha generado un capital de trabajo negativo, ante este hecho el riesgo de cierre es elevado, lo cual refleja claramente que la entidad mantiene problemas financieros pero se pueden corregir a través de una mejor planificación administrativa y financiera sea por recorte de gastos innecesarios, optimización de recursos o implementación de nuevas políticas.
- Al efectuar la relación entre el nivel de endeudamiento y la liquidez en las empresas carroceras del Cantón Ambato objeto de estudio, se evidencia que hay pocas empresas que carecen de estrategias financieras a corto plazo, razón por la cual no se dan cuenta de la afectación que trae consigo no solo a capacidad de solvencia sino también al capital de trabajo, es así como en el análisis realizado se evidencia que existe fluctuaciones considerables en los tres últimos años, es decir que las entidades dependen de factores internos relacionados a las políticas de cobro de cada entidad, mismas que crean efectos positivos o negativos en el rendimiento empresarial.
- Al construir algunos escenarios tomando como referencia a los indicadores de liquidez y endeudamiento, en los resultados obtenidos se puede deducir que traen consigo posibles cambios positivos y así direcciona a la gerencia a ejecutar una mejor decisión en el que en un futuro le permita realizar acciones a la brevedad posible antes de que la situación económica de las entidades se vean afectadas; además, es importante mencionar que el proceso más importante en la gerencia es la toma de decisiones, la cual requiere

conocer minuciosamente la información y las herramientas estratégicas que se deben utilizar para dictaminar de forma acertada.

## **5.2 Recomendaciones**

- Realizar un análisis financiero con más periodicidad y buscar nuevas alternativas que permita verificar la posición económica y financiera de cada una de las entidades, además de ejecutar una interpretación más exhaustiva a los estados financieros, es importante considerar este hecho para una adecuada formación al momento de tomar una decisión teniendo claro que la insolvencia es un grave problema financiero.
- Restructurar las políticas internas para el cobro a los clientes o la búsqueda de más fuentes de financiamiento en las empresas para cubrir sus obligaciones con terceras personas evitando multas e intereses por moras en los créditos realizados.
- Mantener y ampliar criterios al momento de promover la construcción de escenarios prospectivos, sabiendo que es una herramienta estratégica que permite cambiar el rumbo de las decisiones que se desea ejecutar en el área administrativa, financiera y operativa dando seguridad y confianza al momento de ejecutarla, además que permite prever problemas futuros de insolvencia y fomenta el cuidado de la salud financiera.
- Buscar información minuciosa y detalladamente que permitan establecer posibles escenarios en las diferentes áreas existentes en cada una de las empresas de este sector: sea dentro del mercado, los clientes o las posibles inversiones a fin de tener una mejor orientación al momento de tomar una decisión.

## Bibliografía

- Agreda Palacios, X. M. (enero-junio de 2013). Normas internacionales de información financiera: avances en su aplicación en Estados Unidos de América, México y Venezuela. *Centro de Investigación*, 10(39), 181-193. Recuperado el 28 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/342/34231070012.pdf>
- Aguilar Santamaría, A. V. (2014). *La Gestión de los procesos de producción y su relación con la rentabilidad en la empresa "Carrocerías Jácome" del Cnatón Ambato, Provincia de Tungurahua*. Universidad Técnica de Ambato. Ambato: Universidad Técnica de Ambato. Recuperado el 25 de junio de 2019, de <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/20844>
- Aguilar Valdés, A., Cabral, A., Alvarado, F., Alvarado, T., Arras, A. M., Denogean, F., & Moreno, S. (enero-junio de 2012). La técnica de la administración estratégica, adoptada y adaptada a la actividad agroalimentaria - antecedentes históricos. *Mexicana de Agronegocios*, 30, 930-938. Recuperado el 1 de julio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/141/14123097014.pdf>
- Álvarez Calderón, J., Cazco, G., Guambo Ramírez, M. M., & Shaqui Pomaquiza, M. F. (septiembre de 2018). La gestión administrativa como herramienta en el desarrollo e incremento de la eficiencia en las ventas: caso práctico boutique Coquetitos Riobamba - Ecuador. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*. Recuperado el 01 de julio de 2019, de <https://www.eumed.net/rev/caribe/2018/09/gestion-administrativa-ventas.html>
- Amar Sepúlveda, P. A., & Angulo, G. (2016). *Estudio Prospectivo del Sector Metalmecánico en la Región Caribe Colombiana*. ALtec, Colombia. Recuperado el 24 de junio de 2019, de [https://www.researchgate.net/profile/Gerardo\\_Angulo-Cuentas/publication/273771709\\_ESTUDIO\\_PROSPECTIVO\\_DEL\\_SECTOR\\_METALMECANICO\\_EN\\_LA\\_REGION\\_CARIBE\\_DE\\_COLOMBIANA/links/56d4b12b08ae9e9dea65b7b5/ESTUDIO-PROSPECTIVO-DEL-SECTOR-METALMECANICO-EN-LA-REGION-CARIB](https://www.researchgate.net/profile/Gerardo_Angulo-Cuentas/publication/273771709_ESTUDIO_PROSPECTIVO_DEL_SECTOR_METALMECANICO_EN_LA_REGION_CARIBE_DE_COLOMBIANA/links/56d4b12b08ae9e9dea65b7b5/ESTUDIO-PROSPECTIVO-DEL-SECTOR-METALMECANICO-EN-LA-REGION-CARIB)

- Andrade Terán, Á. J. (05 de 2016). *Análisis de la industria metalmeccánica Carrocera de Ecuador durante el período 2006-2013*. PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Recuperado el 22 de abril de 2019, de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/11504/Disertaci%C3%B3n%20ALVARO%20ANDRADE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arcos Proaño, C. M. (2008). *Clusters como modelo para alcanzar la productividad y competitividad Industrial en el Ecuador*. Universidad Andina Simón Bolívar. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar. Recuperado el 19 de mayo de 2019, de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/1101/1/T0606-MRI-Arcos-Clusters%20como%20modelo.pdf>
- Arrascaeta, R., & González Garcia, F. (2013). *Análisis de Estados Financieros*. Instituto Universitario Aeronautico. Instituto Universitario Aeronautico. Recuperado el 27 de junio de 2019, de <https://rdu.iaa.edu.ar/bitstream/123456789/1031/1/Word%20PDF.pdf>
- Astigarraga, E. (julio - diciembre de 2016). Prospectiva Estratégica: Orígenes, conceptos clave e introducción a su práctica. *Revista Centroamericana de Administración Pública*(71). Recuperado el 25 de junio de 2019, de [https://www.researchgate.net/publication/311209751\\_Prospectiva\\_Estrategica\\_a\\_origenes\\_conceptos\\_clave\\_e\\_introduccion\\_a\\_su\\_practica](https://www.researchgate.net/publication/311209751_Prospectiva_Estrategica_a_origenes_conceptos_clave_e_introduccion_a_su_practica)
- Ayala Cárdenas, S. I., & Fino Serrano, G. (2015). *Contabilidad básica general*. Bogotá, Colombia: Corporación Universitaria Republicana. Recuperado el 28 de junio de 2019
- Baena Paz, G. (2015). *Planeación prospectiva estratégica teorías, metodologías y buenas prácticas en América Latina* (Primera ed.). Coyoacán, México D. F: Medata Editorial. Recuperado el 2 de julio de 2019
- Betancourt Guerrero, B., & Cruz Jaramillo, J. A. (Julio - Diciembre de 2018). Escenarios futuros del sector metalmeccánico. Municipio de Tuluá y su zona de influencia. Horizonte 2018-2028. *Colombiano M.Sc. Universidad del Valle*

*Cali Colombia*, 82(2), 181-208. Recuperado el 24 de junio de 2019, de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6772855.pdf>

Buitrago Quintero, C. J. (jul - dic de 2007). La incertidumbre de futuro y la estrategia empresarial. *AD-MINISTER*(11). Recuperado el 25 de junio de 2019, de <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/administer/article/download/573/1946/>

Cabrera Bravo, C., Fuentes Zurita, M., & Cerezo Segovia, G. (octubre de 2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 220-232. Recuperado el 01 de julio de 2019, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6174482>

Carmona Ibáñez , P., Martínez Vargas, J., & Ponzuelo Campillo, J. (2013). Diagnostico económico-financiero de la empresa cooperativa. *Revista de Estudios Cooperativos, REVESCO*(110), 43-95. Recuperado el 3 de julio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/367/36725679006.pdf>

Católico Segura , D. F., Pulido Ladino, J. R., & Cely Angarita, V. R. (2013). Revelación de la información financiera sobre propiedad, planta y equipo en empresas industriales cotizadas en Colombia. *14*(36), 943-970. Recuperado el 28 de junio de 2019, de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v14nspe36/v14nspe36a04.pdf>

Chung Pinzás, A. (julio-diciembre de 2009). Prospectiva estratégica: más allá del plan estratégico. *Industrial Data*, 12(2), 27-31. Recuperado el 2 de julio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/816/81620150004.pdf>

Córdova León, J. F. (2018). *Evaluación de la Eficiencia como Herramienta de Gestión Empresarial*. Universidad Nacional de Córdoba. Universidad Nacional de Córdoba. Recuperado el 3 de julio de 2019, de <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/6352/C%C3%B3rdova%20Le%C3%B3n%20Jos%C3%A9%20Fernando.%20Evaluacio%20de%20la%20eficiencia%20como%20herramienta....pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Correa García, J. A., Gómez Restrepo, S., & Londoño Castañeda, F. (diciembre de 2018). Indicadores financieros y su eficiencia en la explicación de la generación de valor en el sector cooperativo. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XXVI(2), 129-144. doi: <https://doi.org/10.18359/rfce.3859>
- De la Hoz Granadillo, E. J., Fontalvo Herrera, T. J., & Morelos Gómez, J. (octubre-diciembre de 2014). Evaluación del comportamiento de los indicadores de productividad y rentabilidad financiera del sector petróleo y gas en Colombia mediante el análisis discriminante. *Contaduría y Administración*, 59(4), 167-191. Recuperado el 3 de julio de 2019, de <http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/viewFile/90/90>
- EKOS NEGOCIOS. (2019). Situación del sector metalmecánico y su importancia en la economía ecuatoriana. *EKOS*. Recuperado el 19 de junio de 2019, de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/situacion-del-sector-metalmeccanico-y-su-importancia-en-la-economia-ecuatoriana>
- Elizalde Marín, L. (octubre-diciembre de 2018). Planificación financiera como soporte de gestión del éxito organizacional. *contribuciones a la Economía*. Recuperado el 27 de junio de 2019, de <https://www.hacienda.go.cr/Sidovih/uploads//Archivos/Articulo/planificacion-financiera-exito.pdf>
- Espinoza Freire, E. E. (2018). Las variables y su operacionalización en la investigación educativa. Parte I. *Conrado*, 14(65), 36-46. Recuperado el 8 de julio de 2019, de [https://www.researchgate.net/publication/328268666\\_Las\\_variables\\_y\\_su\\_operacionalizacion\\_en\\_la\\_investigacion\\_educativa\\_Parte\\_I](https://www.researchgate.net/publication/328268666_Las_variables_y_su_operacionalizacion_en_la_investigacion_educativa_Parte_I)
- Estrada López, V., & Monsalve Velásquez, S. M. (2014). *Diagnóstico financiero de la empresa Procapal S.A.* Medellín: Universidad de Medellín. Recuperado el 30 de junio de 2019, de <https://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/1172/Diagn%C3%B3>



stico%20financiero%20de%20la%20empresa%20Procopal%20S.A..pdf?sequence=1

Ferrer Quea, A. (2012). *Estados Financieros análisis e interpretación por sectores económicos* (Primera ed.). Instituto Pacífico S.A.C. Recuperado el 28 de junio de 2019, de <http://contafinanzas.net/wp-content/uploads/2017/11/AQUI-libro-estados-financieros-PDF.pdf>

Fierro Altamirano, S. G. (2015). *Estrategias empresariales: problemas y desafíos para la industria carrocera de la provincia de Tungurahua frente al a competencia internacional 2007-2013*. Universidad Andina Simón Bolívar. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar. Recuperado el 25 de junio de 2019, de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/4507/1/T1632-MRI-Fierro-Estrategias.pdf>

Fontalvo Herrera, T., De la Hoz Granadillo, E., & Vergara, J. C. (2012). Aplicación de análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimento de Barranquilla-Colombia. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 20(3), 320-330. Recuperado el 3 de julio de 2019, de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ingeniare/v20n3/art06.pdf>

Fontalvo Herrera, T., Vergara Schmalbach, J. C., & de la Hoz, E. (enero-junio de 2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial Vía 40. *Pensamiento & Gestión*(32), 165-189. Recuperado el 29 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/646/64623932008.pdf>

Garza Ríos, R., González Sánchez, C., & Salinas Gómez, E. (2007). Toma de decisiones Empresariales: Un enfoque multicriterio multiexperto. *Ingeniería Industrial*, 29-36. Recuperado el 22 de mayo de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/3604/360433562007.pdf>

Gómez Cano, C. A., Aristizabal Valbuena, C., & Fuentes Gómez, D. (Julio-Diciembre de 2017). Importancia de la Información Financiera para el ejercicio de la Gerencia. *Desarrollo Gerencial*, 9(2), 88-101. Recuperado el 27 de junio de

2019, de  
<http://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/2977>

Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. (2008). *Contabilidad Financiera* (Quinta ed.). México, D.F: The McGraw-Hill Interamericana. Recuperado el 28 de junio de 2019

Gutiérrez, K. (enero-junio de 2010). Prospectiva, cambio y cultura organizacional: primera aproximaciones Sapiens. *Universitaria de Investigación*, 11(1), 61-78. Recuperado el 1 de julio de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/410/41021794005.pdf>

Hernández, R. P., & Ortega González, E. (julio-diciembre de 2004). Análisis prospectivo de la Gestión de la Información y el Conocimiento. *Quórum Académico*, 1(2), 3-33. Recuperado el 22 de junio de 2019, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199030265001>

Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & Hoz Suárez, A. (enero-abril de 2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, XIV(1), 88-109. Recuperado el 28 de junio de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>

IASB. (2010). *El Marco Conceptual para la Información Financiera*. septiembre. Recuperado el 27 de junio de 2019, de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/vigentes/niif/marco\\_conceptual\\_financiera2014.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf)

Jordán Guillén, C. M. (2015). *Análisis e interpretación financiero, liquidéz y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial*. Universidad Técnica de Machala. Machala: Universidad Técnica de Machala. Recuperado el 29 de junio de 2019, de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3043/1/TTUACE-2015-CA-CD00033.pdf>

- Lana, R. A. (junio de 2008). La Administración Estratégica como Herramienta de Gestión. *Visión de Futuro*, 9(1). Recuperado el 1 de julio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/3579/357935469001.pdf>
- Lecuona, M. L. (23 de diciembre de 2015). *Buenos Negocios*. Recuperado el 9 de julio de 2019, de <https://www.buenosnegocios.com/3-niveles-decisiones-n2255>
- León Sánchez, L. Y. (2018). *Análisis del apalancamiento de una empresa de servicios, Lima -2017*. Universidad Norbert Wiener. Lima: Universidad Norbert Wiener. Recuperado el 18 de julio de 2019, de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2456/TE%20SIS%20Le%C3%B3n%20Liliana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Marcotrigiano, Z., & Laura, A. (enero-julio de 2013). Reflexiones acerca de la elaboración y presentación de estados financieros bajo ambiente VEN-NIF PYME. *Actualidad Contable Faces*, 16(26), 45-81. Recuperado el 28 de junio de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25728399004.pdf>
- Mendez, D. (2010). *Proceso de Planeación Financiera*. Bloomington, Indiana: AuthorHouse. Recuperado el 27 de junio de 2019
- Mera Rodríguez, C. (enero-junio de 2014). Pensamiento prospectivo: visión sistémica de la construcción del futuro Análisis. *Colombiana de Humanidades*, 46(84), 89-104. Recuperado el 2 de julio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/5155/515551535005.pdf>
- Miklos, T., & Tello, M. E. (2007). *Planeación Prospectiva: Una estrategia para el diseño del futuro*. México: LIMUSA, SA DE c.v. Recuperado el 24 de junio de 2019, de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/124EE685AEA872BF05257E88000D98AB/\\$FILE/PLANEACION\\_PROSPECTIVA\\_MIKLOS\\_Y\\_TELLO\\_COMPLETO.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/124EE685AEA872BF05257E88000D98AB/$FILE/PLANEACION_PROSPECTIVA_MIKLOS_Y_TELLO_COMPLETO.pdf)
- Mirabal Martínez, A., & Piña, L. (julio-diciembre de 2012). La toma de decisiones como proceso incidente en materia motivacional. *Compendium*, 15(29), 5-19.

Recuperado el 2 de julio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/880/88028701002.pdf>

- Monge, P. (enero-junio de 2005). Las Normas Internacionales de Contabilidad. (U. d. Andes, Ed.) *Actualidad Contable Faces*, 8(10), 35-52. Recuperado el 28 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/257/25701005.pdf>
- Moody, P. (1991). *Toma de decisiones gerenciales*. (S. Gómez de Jaramillo, Trad.) Bogotá, Colombia: McGraw-Hill Latinoamericana, S.A. Recuperado el 1 de julio de 2019
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Planeación Financiera* (primera ed.). (J. E. Callejas, Ed.) México: Grupo editorial Patria. Recuperado el 27 de junio de 2019
- Moreno Fernandez, J. (2014). *Contabilidad Financiera - Contabilidad Básica* (Primera ed.). México: Grupo editorial Patria, S.A. Recuperado el 28 de junio de 2019
- Muñoz Jiménez, J. (2008). *Contabilidad financiera*. (A. Cañizal, Ed.) Madrid, España: PEARSON EDUCACIÓN, S. A. Recuperado el 28 de junio de 2019
- Nava Rosillón, M. A. (octubre-diciembre de 2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48). Recuperado el 22 de mayo de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>
- Norma Internacional de Contabilidad, NIC N° 1. (2004). *Presentación de Estados Financieros*. Recuperado el 28 de junio de 2019, de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/NIC01\\_04.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/NIC01_04.pdf)
- Peñaloza Palomeque, M. (enero-junio de 2010). Teoría de las decisiones. *Perspectivas*(25), 227-240. Recuperado el 2 de julio de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942454012.pdf>
- Perea, M., Sandra, P., Castellanos, S., Heiberg, A., Valderrama, B., & Yosman, J. (enero-junio de 2016). Estados financieros previsionales como parte integrante

de un conjunto completo de estados financieros en ambiente NIIF. *Actualidad Contable Faces*, 19(32), 113-141. Recuperado el 28 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/257/25744733006.pdf>

Pérez Iñigo, J. M., & Ferrer, M. A. (julio-septiembre de 2015). Finanzas y Contabilidad. *Revista Venezolana de Gerencia*, 20(71), 391-393. Recuperado el 24 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/290/29042408001.pdf>

Rivera Cruz, M. L., & Moctezuma Medina, M. M. (2015). *Antología: Administración Estratégica*. Universidad Autónoma del Estado de México. México: Universidad Autónoma del Estado de México. Recuperado el 9 de julio de 2019, de <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/33725/secme-18458.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rivera Jara, G. M. (2015). *Análisis e interpretación de los estados financieros de la empresa "Avícola el Cisne" en el cantón la Troncal año 2013*. Universidad Católica de Cuenca. Recuperado el 30 de junio de 2019, de <http://dspace.ucacue.edu.ec/bitstream/reducacue/7339/3/TESIS%20GABRIELA%20RIVERA.pdf>

Rivera Rodríguez, H. A., & Malaver Rojas, M. N. (junio de 2006). La importancia de la prospectiva en la sociedad. *Universidad & Empresa*, 5(10), 257-270. Recuperado el 8 de julio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/1872/187217412011.pdf>

Rodríguez Cortezo, J. (2001). Introducción a la prospectiva: metodologías, fases y explotación de resultados. *Economía Industrial*(342). Recuperado el 25 de junio de 2019, de <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/342/1JesusRodriguez.pdf>

Rodríguez Ponce, E., Pedraja Rejas, L., Delgado Almonte, M., & Ganga Contreras, F. (febrero de 2017). La relación entre la Gestión Financiera y la calidad en las Instituciones de Educación Superior. *Interciencia*, 42(2), 119-126. Recuperado el 27 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/339/33949912008.pdf>

- Rueda Delgado, G., & Arias Bello, M. L. (julio-diciembre de 2009). Los sistemas de información contable en la administración estratégica organizacional. *10(27)*, 247-268. Recuperado el 1 de julio de 2019, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5557521>
- Sanso Frago , M. (2014). *Prospectiva de empleabilidad Aragón 2025*. Zaragoza. Recuperado el 1 de julio de 2019, de [https://www.aragon.es/documents/20127/674325/Prospectiva\\_Aragon\\_2025\\_resumen.pdf/5718603d-371c-fcaa-7524-4baf852c4ae4](https://www.aragon.es/documents/20127/674325/Prospectiva_Aragon_2025_resumen.pdf/5718603d-371c-fcaa-7524-4baf852c4ae4)
- Serra del Pino, J., & Herrera, C. (marzo de 2017). *Prospectiva y empresas: ¿cómo anticipar e influir en el futuro?* Desarrollando Ideas LLORENTE & CUENCA, Madrid. Recuperado el 22 de mayo de 2019, de [https://ideas.llorenteycuenca.com/wp-content/uploads/sites/5/2017/03/170315\\_DI\\_Inf\\_Prosecciones\\_ESP.pdf](https://ideas.llorenteycuenca.com/wp-content/uploads/sites/5/2017/03/170315_DI_Inf_Prosecciones_ESP.pdf)
- Servicio de Acreditación Ecuatoriano, SAE. (2019). *Sector Carrocero de Tungurahua recibe Certificado de Designación*. Recuperado el 20 de 05 de 2019, de <http://www.acreditacion.gob.ec/sector-carrocero-de-tungurahua-recibe-certificado-de-designacion/>
- Servicio de Rentas Internas, SRI. (10 de junio de 2019). Recuperado el 8 de julio de 2019, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>
- Subía Veloz, R. C., Barzaga Sablón, O. S., & Nevares Barberán , V. (2018). El financiamiento de las medianas empresas en la provincia Manabí, Ecuador. *Ciencias Holguín*, *24(1)*, 1-9. Recuperado el 22 de junio de 2019, de [www.redalyc.org/jatsRepo/1815/181553863006/181553863006.pdf](http://www.redalyc.org/jatsRepo/1815/181553863006/181553863006.pdf)
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2019). Recuperado el 8 de julio de 2019, de [https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector\\_societario.zul](https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector_societario.zul)
- Terrazas Pastor, R. A. (enero-junio de 2009). Modelo de Gestión Financiera para una organización perspectivas. *PERSPECTIVAS(23)*, 55-72. Recuperado el 27 de

junio de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>

Timbela Vargas, A. L. (2017). *Los reportes integrados y la toma de decisiones en el sector carroceros de Tungurahua*. Universidad Técnica de Ambato. Ambato: Universidad Técnica de Ambato. Recuperado el 25 de junio de 2019, de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25032/1/T3941i.pdf>

Villabona Reyes, J. A. (2016). Prospectiva y entorno especialización en gerencia financiera facultad de ciencias empresariales. 30. Recuperado el 22 de abril de 2019, de [http://imagenes.uniremington.edu.co/moodle/M%C3%B3dulos%20de%20aprendizaje/Prospectiva%20del%20Entorno/Modulo\\_Prospectiva\\_Entorno\\_modulo\\_listo\\_ok\\_2016.pdf](http://imagenes.uniremington.edu.co/moodle/M%C3%B3dulos%20de%20aprendizaje/Prospectiva%20del%20Entorno/Modulo_Prospectiva_Entorno_modulo_listo_ok_2016.pdf)

Wild, J., Subramanyam, K., & Halsey, R. (2007). *Análisis de Estados Financieros* (Novena ed.). (J. Mares Chacón , E. C. Zúñiga Gutiérrez , Edits., G. Meza Staines, & P. Carril Villarreal, Trads.) México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. Recuperado el 28 de junio de 2019

Zapata Rotundo, G., Sigala Paparella, L., & Mirabal Martínez, A. (2016). Toma de decisiones y estilo de liderazgo: estudio de medianas empresas. *Compendium*, 19(36), 35-59. Recuperado el 1 de julio de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/880/88046587003.pdf>

Zapata Sánchez, P. (2011). *Contabilidad General* (Septima ed.). (L. Solano Arévalo, Ed.) Bogotá, Colombia: McGraw Hill. Recuperado el 28 de junio de 2019

# **ANEXOS**





**CUESTIONARIO DIRIGIDA A LAS EMPRESAS DEL SECTOR  
CARROCERO DEL CANTÓN AMBATO**

1. **Identifique la razón social a la que pertenece su empresa del siguiente listado.**

Persona Jurídica

Persona Natural Obligada a llevar contabilidad

2. **¿Cuál es la razón considerada por usted la más relevante por la cual su empresa continúa en el mercado?**

Mayor utilidad	<input type="checkbox"/>
Fabricación bienes de calidad	<input type="checkbox"/>
Buen servicio al cliente	<input type="checkbox"/>
Mejorar a la competencia	<input type="checkbox"/>

3. **¿Con qué frecuencia se capacita al personal de la entidad en temas relacionados al cumplimiento de objetivos mediante la toma de decisiones?**

Mensualmente	<input type="checkbox"/>
Trimestralmente	<input type="checkbox"/>
Semestralmente	<input type="checkbox"/>

4. **¿Qué falencias han sido identificadas como frecuentes en su empresa?**

Administrativas	<input type="checkbox"/>
Financieras	<input type="checkbox"/>
No existen falencias	<input type="checkbox"/>

5. **¿En cuáles de estos temas específicos su empresa ha detectado falencias mayores?**

Toma de decisiones	<input type="checkbox"/>
Dirección de áreas	<input type="checkbox"/>
Costos elevados	<input type="checkbox"/>

6. **¿Por qué considera usted que sus clientes prefieren el bien que ofrece?**

Por la calidad	<input type="checkbox"/>
Por el Precio	<input type="checkbox"/>
Por la forma o diseño	<input type="checkbox"/>

7. **¿Cuáles serían los aspectos por el que su producto está considerado competitivo en el mercado?**

Por la calidad	<input type="checkbox"/>
Por el Precio	<input type="checkbox"/>
Por la forma o diseño	<input type="checkbox"/>

8. **¿Cuáles son los canales de comercialización utilizados en su empresa?**

On-Line	
Publicidad	
Contactos	

**9. ¿Cuál es la procedencia de la materia prima utilizada por su empresa para la elaboración de carrocerías?**

Solo Nacionales	
Solo Importadas	
Nacionales e Importadas	

**10. ¿Con qué frecuencia se revisa la información financiera en la empresa?**

Mensualmente	
Trimestralmente	
Semestralmente	
Anualmente	

**11. La información financiera proporcionada a los directivos de su empresa es:**

Suficiente	
Limitada	
No se obtiene información	

**12. ¿Con que frecuencia el gerente o la junta directiva tiene un conocimiento claro sobre la liquidez que percibe la empresa?**

Siempre	
A veces	
Nunca	

**13. ¿Qué rango porcentual de ventas a crédito maneja su empresa?**

20%	
40%	
60%	
80%	

**14. ¿Cuál es el plazo que a menudo la empresa concede a sus clientes para el cobro de sus deudas?**

1 – 30 días	
31 – 60 días	
61 – 90 días	
Más de 90 días	

**15. ¿Cuál es el plazo de pago que sus proveedores le concede a la empresa?**

1 – 30 días	
31 – 60 días	
61 – 90 días	
Más de 90 días	

**16. ¿La empresa realiza un análisis sobre el nivel endeudamiento que posee para prever situaciones a futuro?**

Siempre	
A veces	
Nunca	

**17. ¿La utilidad neta que percibe la empresa cumplen con las metas planteadas?**

Siempre	
A veces	
Nunca	

**18. ¿Qué tipo de inversión ha realizado la empresa en el último año?**

Maquinaria	
Materia Prima	
Terreno	
Infraestructura	

**19. ¿En el mes cuantas ordenes de pedido tiene la empresa para la fabricación de carrocerías?**

1 – 3	
4 – 6	
7 - 10	

**20. ¿Con que frecuencia su empresa ha construido escenarios a futuro sobre la situación de la entidad para la toma de decisiones?**

Siempre	
A veces	
Nunca	

**21. ¿Qué tipo de cambios se han visto afectado dentro de su empresa?**

Administrativas	
Financieras	
Tecnológicos	

**22. ¿En su empresa a cargo de quien se encuentra la toma de decisiones?**

Gerente	
Jefe de Área	
Junta de Socios	

**23. ¿Quiénes son los encargados de la elaboración de estrategias administrativas para la empresa?**

Gerente	
Jefe de Área	
Junta de Socios	

**24. ¿Con que frecuencia las decisiones de la empresa son evaluadas o modificadas?**

Semanalmente	
Mensualmente	
Semestralmente	
Anualmente	

**25. ¿Con que frecuencia se toma decisiones estratégicas para la empresa?**

Siempre	
A veces	
Nunca	

**26. ¿Con que frecuencia se toma decisiones tácticas para la empresa?**

Siempre	
A veces	
Nunca	

**27. ¿Con que frecuencia se toma decisiones operativas para la empresa?**

Siempre	
A veces	
Nunca	

**28. ¿Las decisiones tomadas por usted incide en el mejoramiento de su empresa?**

Siempre	
A veces	
Nunca	

**29. ¿Indique cuál es el grado de satisfacción aplicando las diferentes decisiones tomadas dentro de su empresa?**

Altamente satisfecho	
Satisfecho	
Parcialmente satisfecho	
Poco satisfecho	
Insatisfecho	