

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

MAESTRÍA EN FINANZAS

Tema: EL RIESGO DE LIQUIDEZ Y LA PERMANENCIA EN EL
MERCADO DEL SECTOR CONCESIONARIO DE VEHÍCULOS
EN TUNGURAHUA 2014-2016

Trabajo de Titulación modalidad Proyecto de Investigación y Desarrollo Previo a la
obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas Mención Dirección
Financiera

Autora: Ingeniera Mónica Silvana Burbano Santamaría

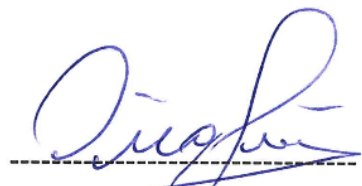
Directora: Ingeniera Erika Paulina Tapia Panchi Magíster

Ambato – Ecuador

2019

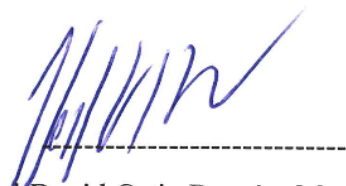
A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría

El Tribunal receptor del Trabajo de Titulación, presidido por el Economista Telmo Diego Proaño Córdova Magíster, e integrado por los señores Economista Hermel David Ortiz Román Magíster y Doctora Mayra Patricia Bedoya Jara Magíster, designados por la Unidad Académica de Titulación de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor el Trabajo de Titulación con el tema: “EL RIESGO DE LIQUIDEZ Y LA PERMANENCIA EN EL MERCADO DEL SECTOR CONCESIONARIO DE VEHÍCULOS EN TUNGURAHUA 2014-2016”, elaborado y presentado por la señora Ingeniera Mónica Silvana Burbano Santamaría, para optar por el Grado Académico de Magíster en Finanzas Mención Dirección Financiera; una vez escuchada la defensa oral del Trabajo de Titulación el Tribunal aprueba y remite el trabajo para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.



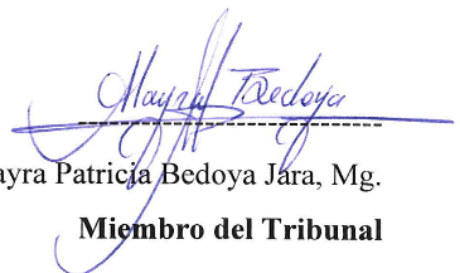
Econ. Telmo Diego Proaño Córdova, Mg.

Presidente del Tribunal



Econ. Hermel David Ortiz Román, Mg.

Miembro del Tribunal

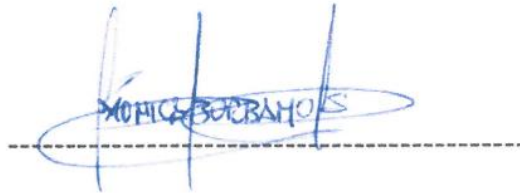


Dra. Mayra Patricia Bedoya Jara, Mg.

Miembro del Tribunal

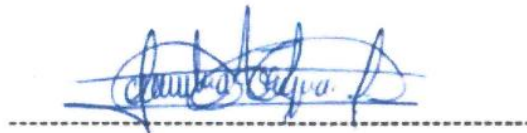
AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el Trabajo de Titulación presentado con el tema: EL RIESGO DE LIQUIDEZ Y LA PERMANENCIA EN EL MERCADO DEL SECTOR CONCESIONARIO DE VEHÍCULOS EN TUNGURAHUA 2014-2016, le corresponde exclusivamente a: Ingeniera Mónica Silvana Burbano Santamaría, Autora bajo la Dirección de la Ingeniera Erika Paulina Tapia Panchi Magíster, Directora del Trabajo de Titulación; y el patrimonio intelectual a la Universidad Técnica de Ambato.



Ing. Mónica Silvana Burbano Santamaría

AUTORA



Ing. Erika Paulina Tapia Panchi, Mg.

DIRECTORA

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que el Trabajo de Titulación, sirva como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los Derechos de mi Trabajo de Titulación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este, dentro de las regulaciones de la Universidad.



Ing. Mónica Silvana Burbano Santamaría
c.c. 1804333704

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.....	ii
Autoría del Trabajo de Titulación.....	iii
Derechos de Autor.....	iv
Índice General.....	v
Índice de Tablas.....	vii
Índice de Gráficos.....	vii
Agradecimiento.....	ix
Dedicatoria.....	x
Resumen Ejecutivo.....	xi
Executive Summary.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
EL PROBLEMA.....	2
1.1 Tema.....	2
1.2 Planteamiento del problema.....	2
1.2.1 Contextualización.....	2
1.3 Análisis crítico.....	8
1.3.1 Prognosis.....	10
1.4 Formulación del problema.....	12
1.4.1 Interrogantes.....	12
1.4.2 Delimitación del objeto de investigación.....	12
1.5 Justificación.....	12
1.6 Objetivos.....	14
1.6.1 Objetivo general.....	14

1.6.2 Objetivos específicos	14
CAPÍTULO II	15
MARCO TEÓRICO	15
2.1. Antecedentes investigativos	15
2.2. Fundamentación filosófica	18
2.3. Fundamentación legal	18
2.4. Categorías fundamentales	20
2.5. Variable independiente.....	23
2.6. Hipótesis.....	55
CAPÍTULO III.....	56
METODOLOGÍA.....	56
3.1. Enfoque de la investigación	56
3.2. Nivel o tipo de investigación.....	56
3.3. Población y muestra	57
3.4. Operacionalización de variables.....	59
3.5. Recolección de información.....	60
3.6. Procesamiento y análisis	63
CAPÍTULO IV	67
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	67
4.1. Análisis e interpretación de los resultados	67
4.2 Verificación de hipótesis	100
CAPÍTULO V	104
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	104
5.1. Conclusiones	104
5.2 Recomendaciones.....	105
Bibliografía.....	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2. 1 Selección de estrategias para la permanencia en el mercado.....	45
Tabla 2. 2 Estrategias para nuevos mercados vs mercados establecidos	45
Tabla 2. 3 Factores que afectan a la productividad de una empresa	51
Tabla 3. 1 Empresas del sector Concesionario de Tungurahua	59
Tabla 3. 2 Operacionalización de variables	60
Tabla 3. 3 Empresas del sector Concesionario de Tungurahua	62
Tabla 3. 4 Procedimiento para la recolección de información.....	63
Tabla 3. 5 Zonas de salud empresarial.....	65
Tabla 3. 6 Liquidez corriente año 2014, 2015, 2016 empresas del sector concesionario de Tungurahua.....	68
Tabla 4. 1 Clasificación de empresas según liquidez corriente año 2014,2015,2016	70
Tabla 4. 2 Participación en el mercado año 2015	72
Tabla 4. 3 Participación en el mercado año 2016	74
Tabla 4. 4 Score discriminante año 2014,2015-2016.....	77
Tabla 4. 5 Cálculo de estadístico año 2014.....	79
Tabla 4. 6 Cálculo de estadístico año 2015.....	80
Tabla 4. 7 Cálculo de estadístico año 2016.....	81
Tabla 4. 8 Zonas de riesgo sector concesionario de Tungurahua año 2014.....	82
Tabla 4. 9 Zonas de riesgo sector concesionario de Tungurahua año 2015.....	85
Tabla 4. 10 Zonas de riesgo sector concesionario de Tungurahua año 2016.....	88
Tabla 4. 11 Modelo de score discriminante año 2017	91
Tabla 4. 12 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2018.....	94
Tabla 4. 13 Estadísticas de regresión para comprobar hipótesis año 2014.....	101
Tabla 4. 14 Estadísticas de regresión para comprobar hipótesis año 2015.....	102
Tabla 4. 15 Estadísticas de regresión para comprobar hipótesis año 2016.....	102

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. 1 Ventas mensuales 2014-2016	3
Gráfico 1. 2 Participación de ventas por provincia unidades año 2016.....	5
Gráfico 1. 3 Participación de ventas por provincia unidades año 2016.....	5
Gráfico 1. 4 Árbol de Problemas.....	8
Gráfico 2. 1 Categorías Fundamentales	20
Gráfico 2. 2 Constelación de la variable independiente.....	21
Gráfico 2. 3 Constelación de la variable dependiente.....	22
Gráfico 2. 4 Objetivos diagnóstico financiero	33
Gráfico 2. 5 Productividad	50
Gráfico 4. 1 Participación en el mercado año 2014	71
Gráfico 4. 2 Participación en el mercado año 2015	73
Gráfico 4. 3 Participación en el mercado año 2016	75
Gráfico 4. 4 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2014.....	83
Gráfico 4. 5 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2015	86
Gráfico 4. 6 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2016	89
Gráfico 4. 7 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2017.....	92
Gráfico 4. 8 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2018.....	95
Gráfico 4. 9 Importaciones mensuales de vehículos unidades 2014-2016	97
Gráfico 4. 10 Importaciones mensuales de vehículos millones 2014-2016.....	98
Gráfico 4. 11 Balanza Comercial 2014	99

AGRADECIMIENTO

A mis padres por su amor infinito, su apoyo incondicional, por motivarme a alcanzar todas mis metas y por impulsarme siempre a ser mejor.

A la Universidad Técnica de Ambato y sus docentes porque con su trabajo diario hacen de nosotros excelentes profesionales.

A la Ing. Erika Tapia por su gran ayuda en el desarrollo de este proyecto aportando con sus valiosos conocimientos.

Mónica.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo en primer lugar a Dios por ser mi guía en todos los momentos de mi vida, a mis padres porque todo su esfuerzo se ve reflejado en este logro y a mi esposo Diego Velasteguí por ser mi apoyo incondicional y mi motivación para ser mejor cada día.

Mónica.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MAESTRÍA EN FINANZAS

TEMA:

EL RIESGO DE LIQUIDEZ Y LA PERMANENCIA EN EL MERCADO DEL SECTOR CONCESIONARIO DE VEHÍCULOS EN TUNGURAHUA 2014-2016.

AUTORA: Ingeniera Mónica Silvana Burbano Santamaría

DIRECTORA: Ingeniera Erika Paulina Tapia Panchi Magíster

FECHA: 04 de junio de 2019

RESUMEN EJECUTIVO

Es evidente que toda actividad empresarial implica riesgos para ello deben estar preparadas con estrategias que les permitan reducirlos y eliminarlos para que no se vean afectadas en el desarrollo de sus actividades. El riesgo de liquidez es uno de los más comunes que se presentan en las entidades, el indicador de liquidez permite descifrar en qué medida una empresa puede afrontar sus próximos pagos con la parte más líquida de sus activos, que suele comprender el dinero en caja, bancos y las inversiones financieras a corto plazo. Por lo tanto, es importante estudiar el riesgo de liquidez y la relación que tiene con la permanencia en el mercado. Para este fin, el presente trabajo investigativo se realiza con el objetivo de aplicar un análisis estadístico de indicadores financieros en los concesionarios de la Provincia de Tungurahua en los años 2014 al 2016 para conocer la situación de las empresas y predecir cuales de ellas posiblemente caigan en un estado de quiebra en un plazo corto a través de indicadores de liquidez, endeudamiento, rotación, y rentabilidad. Acorde a ello se aplicó una regresión múltiple para obtener el score discriminante y posterior a ello el límite superior e inferior del sector para proceder a clasificar las empresas en zona segura, zona gris y zona de quiebra.

Los datos obtenidos se presentan en una gráfica de dispersión en la que se ubican las empresas en las zonas de acuerdo a su situación financiera. En el modelo aplicado se concluye que se debe aplicar herramientas que permitan predecir el futuro financiero de las empresas para tomar decisiones que permitan mejorar previo a que se encuentren en un estado que afecte significativamente a su permanencia en el mercado.

Descriptores: análisis discriminante, endeudamiento, estadística, indicadores financieros, insolvencia, liquidez, quiebra, rentabilidad, riesgo, solvencia.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MAESTRÍA EN FINANZAS

THEME:

THE LIQUIDITY RISK AND THE PERMANENCE IN THE MARKET OF THE
VEHICLE DEALER SECTOR IN TUNGURAHUA 2014-2016.

AUTHOR: Ingeniera Mónica Silvana Burbano Santamaría

DIRECTED BY: Engineer Erika Paulina Tapia Panchi Magíster

DATE: June 4th, 2019

EXECUTIVE SUMMARY

It is evident that all business activities involve risks for this must be prepared with strategies that allow them to reduce them and eliminate them so that they are not affected in the development of their activities. The liquidity risk is one of the most common that occurs in entities, the liquidity indicator allows deciphering to what extent a company can face its next payments with the most liquid part of its assets, which usually includes money in cash, banks and short-term financial investments. Therefore, it is important to study the risk of liquidity and the relationship it has with the permanence in the market. For this purpose, the present research work is carried out with the objective of applying a statistical analysis of financial indicators in the concessionaires of the Province of Tungurahua in the years 2014 to 2016 to know the situation of the companies and to predict which of them possibly fall in a state of bankruptcy in a short term through indicators of liquidity, indebtedness, rotation, and profitability. Accordingly, a multiple regression was applied to obtain the discriminant score and, after that, the upper and lower limit of the sector to proceed to classify the companies in a safe area, a gray area and a bankruptcy zone.

The data obtained are presented in a scatter chart in which companies are located in the zones according to their financial situation. The applied model concludes that tools must be applied to predict the financial future of companies to make decisions that allow them to improve before they are in a state that significantly affects their permanence in the market.

Keywords: bankruptcy, discriminant analysis, financial indicators, indebtedness, insolvency, liquidity, management, profitability, risk, sales.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo busca realizar un análisis a través de técnicas estadísticas para determinar la permanencia en el mercado de las empresas del sector concesionario de la Provincia de Tungurahua. Para ello se analizó cada uno de los indicadores financieros que determinan la permanencia en el mercado los cuales serán medidas a través del análisis discriminante para determinar de forma global la situación en la que se encuentran las empresas del sector.

En el **Capítulo I**, se detalla el contexto en el cual se desenvuelve el problema sujeto a estudio, es decir, se describen las condiciones a nivel nacional, zona 3 y provincial del sector concesionario de la Provincia de Tungurahua, así como la descripción del problema de estudio, la justificación y los objetivos del presente trabajo investigativo.

En el **Capítulo II**, se presenta el marco teórico, en el cual se encuentran los antecedentes investigativos que sustentan el desarrollo del presente trabajo y fundamentan la metodología a realizarse. Además, las definiciones que aportan a concebir mejor el contexto en el que se desarrolla la problemática analizada, así como las hipótesis a ser comprobada a través del modelo.

En el **Capítulo III**, se describen las características de la investigación, de las variables sujetas a estudio y cómo estas serán análisis. A si mismo se describe la metodología de obtención y tratamiento de datos, de la cual deriva el análisis discriminante y su proceso de estimación.

En el **Capítulo IV**, se especifica el comportamiento de las variables en estudio a través del análisis discriminante de indicadores financieros propuesto para el contraste de la hipótesis.

En el **Capítulo V**, se presentan las conclusiones y recomendaciones que se desprenden del trabajo investigativo realizado.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Tema

“El riesgo de liquidez y la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua 2014-2016”.

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 Macro contextualización

En el Ecuador actualmente el sector automotriz, enfrenta una reducción de ventas, debido a las reformas económicas como aranceles e impuestos, cabe mencionar que es un sector que ha generado grandes plazas de empleo y contribuye a la economía del país, así lo indica la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2011, pág. 3)“el sector automotor tiene una participación importante en la economía del país debido a los ingresos que genera en todas las actividades económicas directas e indirectas que involucra”, en los últimos años ha tenido la oportunidad de ser un sector en crecimiento hasta hace poco que es cuando se implementan cambios gubernamentales que afectan representativamente a este sector y produce una disminución en varios factores que causan problemas a todo el país y todos quienes forman parte de este mercado.

La aplicación de varias políticas restrictivas con el comercio exterior que han sido aplicadas al sector automotriz ecuatoriano ha generado efectos negativos constantes de manera directa a la oferta y demanda a corto y mediano plazo.

Parra (2015) enfatiza que “las nuevas formas de comercio, y en general la globalización, han dado lugar a que las empresas automotrices más grandes muevan

parte de sus operaciones a países en desarrollo debido a los graves problemas en su país de origen” (pág. 13).

A pesar de que en los últimos años la industria automotriz presentó un gran crecimiento económico se ha encontrado con obstáculos bastante grandes para poder mantener ese crecimiento tan pronunciado que se venía presentado, se considera en la actualidad de gran importancia primero realizar un estudio profundo de mercado que le permita a las empresas grandes invertir en nuevos puntos de operación que ayude al país o región donde se ubiquen a generar trabajo y contar con la seguridad de que su marca seguirá manteniéndose en el mercado con mayor fuerza.

Como en todo tema este tiene su lado positivo y negativo como lo señala Véliz & Moreira, (2015) “el incremento de restricciones arancelarias del sector automotriz y de las carrocerías, partes y autopartes a varios sectores en el Ecuador ha generado mucha polémica. El gobierno ecuatoriano lo que pretende es el desarrollo de la matriz productiva” (pág. 17) Sin embargo, para ser un tema que tomaría tiempo con la implementación de nuevas empresas productivas son medidas muy drásticas que perjudican a un gran número de ciudadanos.

Este sector en Ecuador ha ido incrementando de manera paulatina, a continuación, se presenta un gráfico en la que muestra algunas variaciones en cuanto a sus ventas.

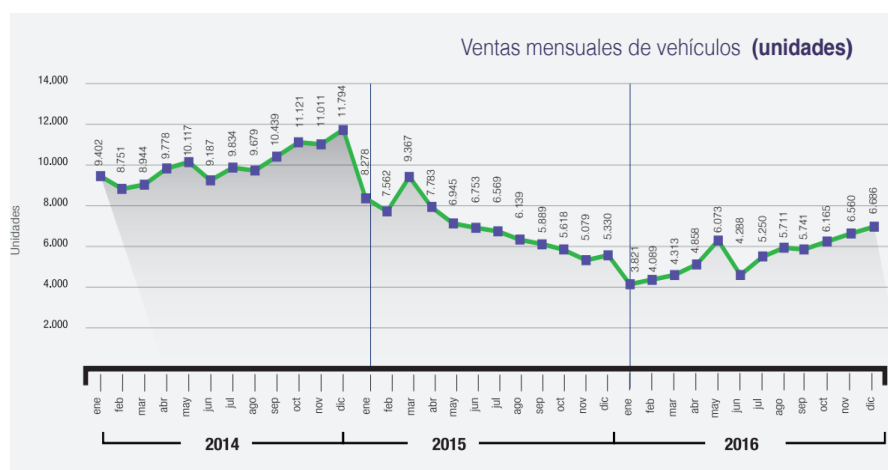


Gráfico 1. 1 Ventas mensuales 2014-2016

Fuente: (AEADE Asociación Ecuatoriana Automotriz del Ecuador, 2016)

Elaborado por: AEADE Asociación Ecuatoriana Automotriz del Ecuador

Cabe mencionar que en el gráfico se observa que en el año 2014 alcanzó ventas de 11.794 unidades, tomando en cuenta que existió una variación principalmente en los meses de febrero y marzo que alcanzó ventas de 8.751 y 8.944 unidades respectivamente. Para el año 2015 decrece sus ventas, en el mes de enero existe una disminución de 3.516 unidades con respecto a diciembre de 2014, una mejora considerable se dio en el mes de marzo con ventas de 9.367 unidades, pero en los meses subsiguientes se observó un decrecimiento es así que el 2015 en el último mes cerró sus ventas con 5.330 unidades, para el año 2016 el panorama fue cambiando pues las ventas fueron incrementando de manera gradual, es así que en diciembre de 2016 sus ventas fueron de 6.686 unidades, lo cual podemos concluir que este sector va incremento sus ventas y recuperando mercado en Ecuador.

Lo antes mencionado nos permite evidenciar que el sector automotriz, contribuye al desarrollo del país, donde la oferta y la demanda juegan papeles preponderantes, motivo por el cual resulta de gran interés conocer el actual estado de esta industria y sus nuevas tendencias que le permiten contrarrestar los cambios constantes y tomar las decisiones oportunas para que los concesionarios puedan permanecer el mercado e incluso mejorar sus resultados año a año.

1.2.1.2 Meso contextualización

Dentro de las diferentes provincias del país se enfocará en la Zona 3 que comprenden Tungurahua, Chimborazo, Cotopaxi y Pastaza, pues la ubicación en el centro del país es un aliado beneficioso, es aquí donde encontraremos a las más importantes concesionarias debido a que son provincias en crecimiento económico y comercial.

En el siguiente gráfico podemos evidenciar la participación de ventas en el año 2016 tanto en vehículos livianos como en vehículo destinados para trabajo en las diferentes provincias del Ecuador.

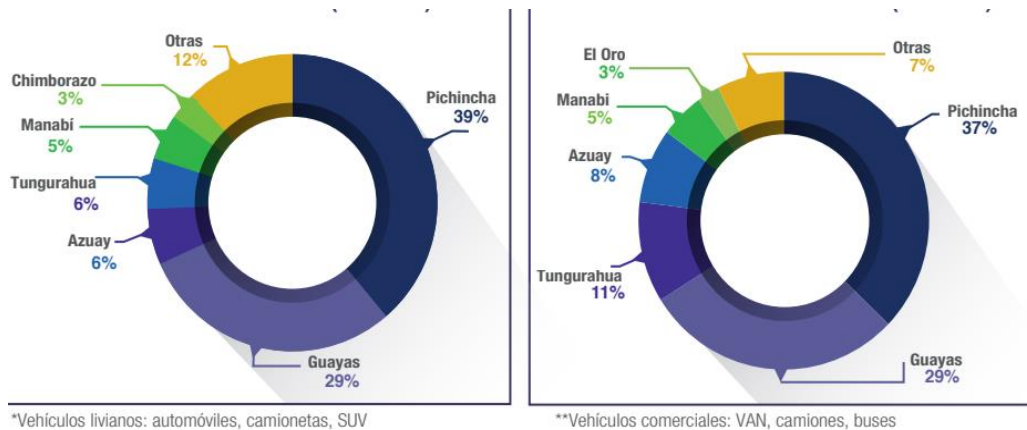


Gráfico 1. 2 Participación de ventas por provincia unidades año 2016

Fuente: (AEADE Asociacion Ecuatoriana Automotriz del Ecuador , 2017)

Elaborado por: AEADE Asociacion Ecuatoriana Automotriz del Ecuador

Se puede visualizar que la mayor participación de ventas se encuentra en la provincia de Pichincha con el 39% en vehículos livianos en los que se encuentran automóviles y camionetas; en cuanto a ventas de vehículos comerciales como: los VAN, camiones y buses tiene un 37%; seguidamente esta Guayas con una participación de ventas en vehículos livianos y comerciales correspondiente a un 29%.

Nuestro estudio tiene como alcance la provincia de Tungurahua la cual corresponde a la Zonal 3 juntamente con las provincias de Cotopaxi, Chimborazo y Pastaza. Se muestra en el siguiente gráfico el porcentaje de venta.

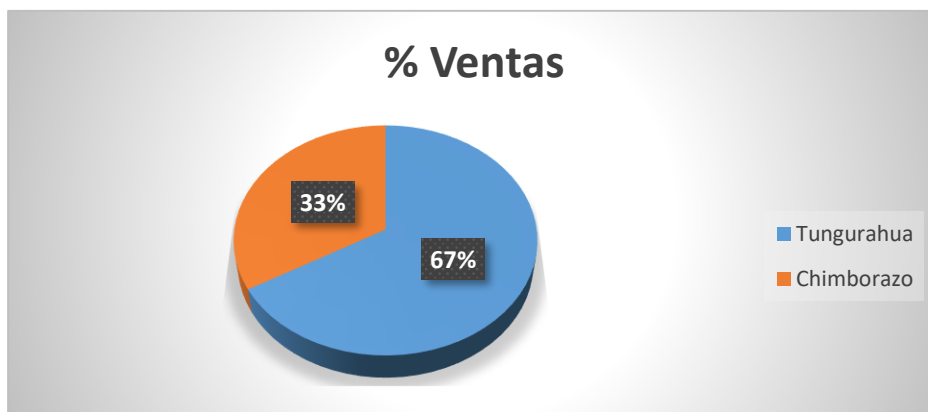


Gráfico 1. 3 Participación de ventas por provincia unidades año 2016

Fuente: (AEADE Asociacion Ecuatoriana Automotriz del Ecuador , 2017)

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2017)

En cuanto a estas dos provincias que forman parte de la Zonal 3 el mayor porcentaje de venta está en Tungurahua con el 67% , Chimborazo esta el 33% en las demás provincias de esta zonal las ventas no son muy significativas, la variación se debe a que Tungurahua es una provincia muy comercial, pues existe sucursales de las reconocidas concesionarias de vehículos del país, pero con la imposición de nuevos impuestos y aranceles ocasionó efectos negativos generando un gran número de desempleo, ya que grandes empresas se han visto en la necesidad de cerrar varias sucursales que eran fuente de ingresos para diversas familias aun siendo esta la última opción que tomarían en su momento para tratar de permanecer en el mercado, así lo indicó en una publicación Meléndez (2013) del Ex Director Ejecutivo de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), “tratamos de no despedir gente porque entendemos que las medidas son temporales. Al mismo tiempo, hay empresas que no solo novan a ganar, sino que van a perder dinero” (pág. 34).

Es posible verificar con facilidad lo afectada que se encuentra la industria automotriz en el país y lo importante que es analizar detenidamente cada uno de los riesgos que podrían volver aún más vulnerables a las empresas que permanecen todavía en el mercado que día a día se enfrentan a retos cada vez más grandes.

1.2.1.3 Micro contextualización

En la provincia de Tungurahua, este sector tiene mayor auge en la ciudad de Ambato, pues en la actualidad es una de las zonas en las que existe un gran número de casas comerciales y concesionarias cuya actividad es la venta y comercialización de vehículos, debido a su ubicación estratégica en el centro de país.

Entre las concesionarias más importantes tenemos: Automotores de la Sierra (ASSA), Ambandine S.A (Mazda), Ambacar, Quito Motors (Ford), Automotores Carlos Larrea (Toyota), Autoscorea S.A (Kía), Andinamotors S.A (Hyundai), Automotores y Anexos S.A (Nissan), Autosierra S.A (Volkswagen), estas se caracterizan por ser las principales importadoras de vehículos. Sin embargo, también se ha visto fuertemente afectada por todos los cambios constantes tanto sociales como económicos que se han ido presentando en el país.

Según Uribe (2014) “uno de los riesgos a los que se enfrenta el sector automotriz son las restricciones gubernamentales mediante la asignación de cupos a importación de vehículos y partes, que afectan principalmente a la importación de vehículos livianos y ocasionan un alza en los precios” (pág. 1). Efectivamente los cambios constantes que se presentan en el país ha generado que el sector automotriz pase de ser una industria sólida a una industria inestable.

La implementación de estas medidas da la oportunidad de generar empresas nuevas que den abasto a las diferentes necesidades que cubre el sector automotriz actualmente, pero al considerar este punto es muy importante tomar en cuenta la opinión de Herdoiza (2015)

Esta medida, genera severas distorsiones en los mercados ya que crea un “hueco” económico en el que antes había una oferta y una demanda, y ahora solo hay una demanda insatisfecha. Si es que la producción local logra bastecer al mercado lo suficientemente rápido, el “hueco” se puede cubrir, pero incluso en ese caso hay otros costos que no siempre son muy visibles (pág. 15) .

A simple vista se podría notar que no se han logrado considerar todos los puntos de importancia para determinar el gran impacto que producen estos factores de constante cambio, sin embargo, no es un tema en discusión y las empresas automotrices se ven obligadas a descifrar nuevos métodos que les permitan permanecer en el mercado o en este caso realizar estudios más detallados de todos los factores de riesgo que puedan poner en duda su permanencia y estabilidad en esta rama.

Afortunadamente Ambato aún puede ser parte de las ciudades en las que las marcas grandes y sus concesionarios confían, razón por la cual es vital que se determinen soluciones que permitan que los cierres cesen y sea factible la implementación incluso de ser posible de nuevas fuentes de trabajo que permitan a la ciudad conjuntamente con las empresas involucradas retomar fuerzas y liderar nuevamente al sector automotriz como una de las mejores industrias a nivel económico, no solamente en la ciudad sino a nivel nacional y porque no internacional.

1.3 Análisis Crítico

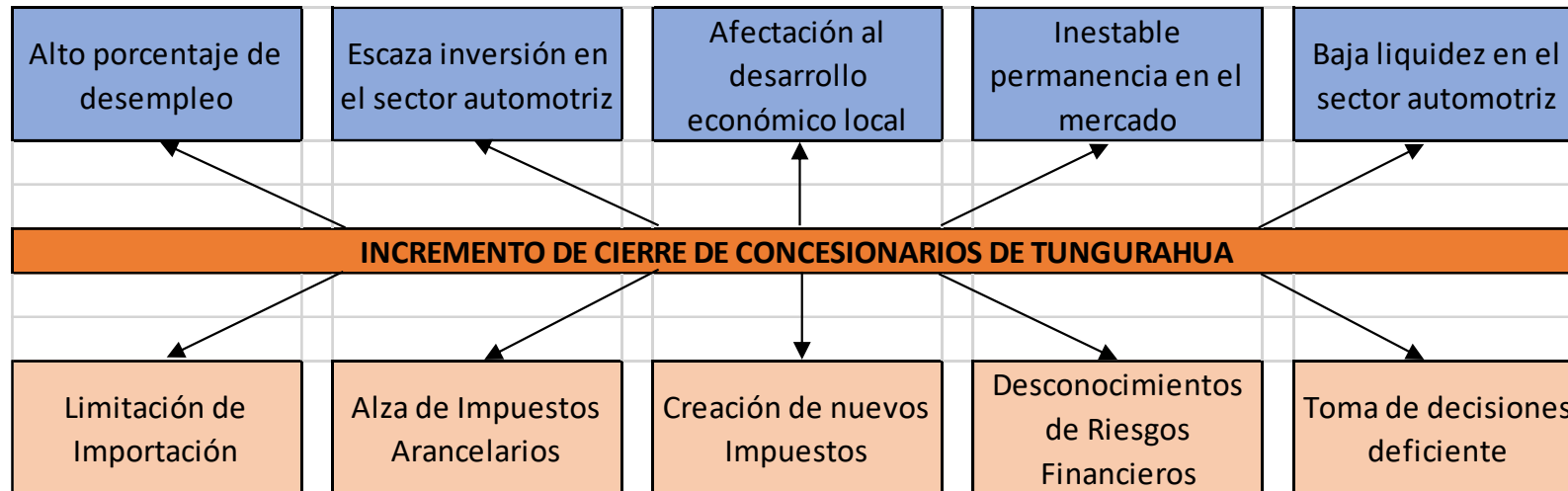


Gráfico 1. 4 Árbol de Problemas

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2017)

El elevado cierre de concesionarios ha generado una gran preocupación a las empresas y a la población en general ya que actualmente se ha convertido en una decisión definitiva a la cual deben incurrir como última oportunidad para no perder en mayor proporción todos los factores invertidos en un negocio de esta magnitud. Ante este escenario es importante destacar que si bien son varios los factores que han desencadenado esta situación aún es factible combatirlos para poder producir una permanencia en el mercado más estable.

En este sentido la limitación de importaciones ha desencadenado una significativa causa para que varias empresas opten por el cierre de sucursales y por medio del cierre de estas ha producido un alto porcentaje de desempleo, este último ya no solo en la ciudad sino a nivel nacional y porque no decirlo hasta nivel internacional ya que a menos demanda menor será el número de unidades que se deban producir indistintamente del país de origen del bien.

Otro de los motivos que influye es el alza de impuestos arancelarios, este es otro de los factores gubernamentales que han sido aplicados a la industria automotriz sin considerar que este factor resultaría como uno de los más importantes ya que no solo se ven perjudicadas las empresas sino el país en su totalidad ya que esto genera una escasa inversión en este sector y de igual manera para otros sectores involucrados directamente con la industria automotriz, esto genera menor flujo en el país incrementando la pobreza en el mismo.

Cada año el gobierno ha encontrado la manera de ir creando nuevos impuestos a la importación del sector automotriz lo que ha ocasionado una afectación directa al desarrollo económico local de cada una de las regiones en las que las empresas automotrices han depositado su confianza, este punto es relevante ya que al perjudicar al desarrollo económico de un sector específico también se perjudica a todos los sectores y personas involucrados en el medio ya sea su intervención directa o indirecta.

Otro de los motivos que influye directamente en el cierre de concesionarios es el desconocimiento de los riesgos financieros que podrían ser la principal causa de este problema, ya que al no dominar todos los factores que ponen en riesgo una empresa se

está jugando la permanencia en el mercado de esta y por ende se pone en riesgo todo el capital humano, financiero y factor tiempo que en su momento se invirtió en la creación y sostenibilidad de la empresa.

Por otra parte se encuentra la mala toma de decisiones que en su momento pudo ser dada por directivos al no haber visualizado la empresa en un ámbito negativo, todos conocemos que todo negocio tendrá su temporada de auge la que le permitirá subsistir a los tiempos de escasez es por esta razón que las decisiones erróneas tomadas en su momento se verán reflejadas en las circunstancias más difíciles que atraviese todo negocio, estas decisiones pueden producir una baja liquidez en el sector automotriz y permitirá al país conocer el aporte del sector en la economía del mismo y con estas cifras los gobiernos tomarán decisiones futuras las mismas que podrán beneficiar o terminar de perjudicar a la industria.

1.3.1 Prognosis

Actualmente es vital para una compañía conocer de forma clara los principales riesgos financieros que corre al emprender o mantener un negocio ya que el conocimiento de estos le permitirá superar todo tipo de obstáculo que se presente en el transcurso de los años, una empresa estable y confiable es capaz de superar los retos más grandes siempre y cuando haya tenido un análisis detallado financiero y un análisis de todos los posibles factores negativos que se presenten en un futuro. Por lo tanto, el no determinar los riesgos financieros que afecten a una empresa podrían acarrear en un futuro no muy lejanos problemas para la industria automotriz y todos los sectores que dependan de la misma.

Efectivamente en cuanto a las importaciones que la industria realiza va a generar una notable baja en la inversión extranjera produciendo una menor liquidez en el mismo y generando nuevamente un nivel de pobreza más elevado que perjudicará a todas las familias y a los posibles cierres de los negocios pequeños y medianos que no tendrán la posibilidad de sobrevivir a una crisis de esa magnitud.

Por otro lado si visualizamos a las familias que dependen directamente del sector automotriz el cierre de estas generaría un alto índice de desempleo, el mismo que se verá reflejado en delincuencia, pobreza y en un retroceso notorio en la economía, tanto que ha costado que Ecuador sea reconocido como un país con varias cualidades en donde se encuentran invirtiendo grandes empresas que serán nuestra carta de presentación para captar futuras inversiones, como para ahora permitir que el país de un gran paso atrás por la falta de conocimiento de riesgos que ponen en peligro la subsistencia de las empresas automotrices.

De igual manera el incremento en el cierre de concesionarios en la ciudad va a producir una baja en el desarrollo económico local ya que aquí habitan no solo sucursales que venden vehículo, sino que también se encuentran empresas que trabajan directamente con este sector y son su principal fuente de ingresos y por ende el sustento de sus familias, en un ámbito grave serán las pequeñas empresas las más perjudicadas y con estas todas las personas que han invertido y confiado en las mismas.

Con todos los ámbitos señalados se puede claramente apreciar que sin el conocimiento suficiente de los factores de riesgo las empresas no tendrán la capacidad de tener una permanencia estable en el mercado lo que aumentará el cierre de estas, desencadenando una serie de factores que reflejaran problemas no solo a nivel de la empresa, sino que también a nivel local, nacional y porque no decirlo a nivel internacional.

Finalmente, se debe considerar que al generarse todo este tipo de problemas o varios de ellos no solo es el país el que se verá afectado ya que todo es una cadena y al mismo tiempo en que aquí se dejará de consumir, internacionalmente deben dejar de producir, lo que va a generar un incremento en los índices de desempleo provocando altas tasas de pobreza y de delincuencia en todo el mundo dando así como uno de los problemas más grandes un retroceso a nivel mundial en el sector automotriz, el mismo que actualmente trata de mantenerse en el mercado por los constantes factores que lo afectan día a día

1.4 Formulación del Problema

¿Cómo incide el riesgo de liquidez en la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua 2014-2016?

1.4.1 Interrogantes

- ¿Cuáles son los principales riesgos financieros que impactan la dinámica comercial en el sector automotriz de Tungurahua 2014-2016?
- ¿Cuáles son los índices de permanencia en el mercado del sector automotriz de Tungurahua 2014-2016?
- ¿Qué alternativa de solución es la más adecuada para el control del riesgo de liquidez y la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua 2014-2016?

1.4.2 Delimitación del objeto de investigación

Campo: Finanzas

Área: Comercial

Aspectos: Riesgo de liquidez y permanencia en el mercado.

Temporal: Periodo 2014-2016

Espacial: Ciudad Ambato, Provincia de Tungurahua, República del Ecuador.

Poblacional: Esta investigación está dirigida a la alta gerencia de los concesionarios de vehículos en Tungurahua.

1.5 Justificación

La presente investigación se centra en el sector automotriz, se considera que tiene una importancia significativa debido a que aporta al crecimiento económico tanto local como nacional, pues debido a los cambios constantes, genera gran preocupación el alto cierre de concesionarias que son los principales productores de empleo y por ende del futuro de familias enteras en el país.

Fernández (2014) considera que “desde la aparición del primer automóvil en 1885, la industria de la automoción ha tenido un papel destacable en el funcionamiento de la economía de cada país. Conjuntamente, aparecen diversas industrias para dar apoyo a este nuevo sector” (pág. 5). Efectivamente lo antes expuesto fue en su momento una grata realizada, la misma que busca superar de forma oportuna los obstáculos que se le han presentado estos últimos años, tratando de recuperar su fuerte posicionamiento en el mercado y volver a ser una de las principales industrias generadoras de desarrollo económico en el mundo.

Pues es evidente que en el país son aún varios los concesionarios que se han mantenido firmes en continuar en esta lucha constante de lidiar con la implementación y creación de varios impuestos en el país, todo se produce ya que como nos da a conocer Fernández (2014)

La industria del automóvil es una de las mayores industrias de fabricación a nivel mundial y una de las industrias más globales que existe. Tiene un impacto muy significativo sobre la inversión, el empleo y el comercio exterior de cada país y esto hace que tenga gran importancia tanto a nivel económico, como a nivel social y político (pág. 15).

El impacto al realizar esta investigación es positivo, debido a que permitirá conocer los diferentes riesgos financieros que afectan a este sector, el cual en los últimos años se vio fuertemente afectada por los constantes cambios económicos, afectando seriamente a liquidez y solvencia, además de afectar a la economía familiar, debido a que es una de las principales generadoras de empleo como prioridad ya que el país necesita poder trabajar con empresas que brinden estabilidad económica al país para de esta manera surgir conjuntamente.

La investigación es factible, porque se cuenta con la información que podemos encontrar a través de datos estadísticos y estudios de organismos públicos y privados, el cual permitirá analizar y proponer alternativas de mejora.

Los beneficiarios serán principalmente el sector concesionario de vehículos de la provincia de Tungurahua, pues le permitirá tomar decisiones adecuadas y oportunas,

ya que actualmente la permanencia en el mercado del sector automotriz necesita conocer detalladamente estos aspectos para continuar y subsistir en un mundo con cambios tan constantes.

Tomando en consideración los antecedentes detallados la presente investigación toma vida con el fin de proporcionar información suficiente para la correcta determinación y manejo de riesgos de liquidez que permitan incrementar el índice de permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua. De esta manera, aporta con datos valiosos que podrán ser emprendidos en futuros proyectos como base para grandes mejoras en el sector automotriz.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Analizar la incidencia del riesgo de liquidez en la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua 2014-2016.

1.6.2 Objetivos Específicos

- Indagar el riesgo de liquidez en el sector concesionario de vehículos en Tungurahua, a través de indicadores financieros.
- Analizar los índices de permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos de Tungurahua, a través de indicadores de crecimiento en el mercado.
- Evaluar la relación entre el riesgo de liquidez y la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos de Tungurahua, a través de técnicas estadísticas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos

Para la fundamentación científica del estudio se encontraron una serie de trabajos luego de la revisión de revistas científicas y repositorios que facilitaron la recopilación de trabajos que analizan las variables de estudio:

Un estudio de Girón, Villanueva, & Armas (2017) denominado “Determinantes de la quiebra empresarial en las empresas ecuatorianas en el año 2016”, analizan las variables que se deben considerar para la quiebra de una empresa, detallan que la liquidez, la rentabilidad económica (ROA), la rentabilidad financiera (ROE), el apalancamiento y la carga financiera. Los indicadores financieros influyen de manera significativa sobre la probabilidad de la presencia de dificultades financieras, entre ellos se encuentra: la liquidez corriente, el retorno sobre activos (*ROA*) y el coeficiente de solvencia (apalancamiento financiero). La evaluación de la liquidez determina que “la ratio de liquidez, que mide la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo en base a su activo circulante, indica que entre mayor sea el grado de liquidez de la empresa, significa una mejor posición financiera o un alto nivel de solvencia de la empresa para hacer frente a las deudas a corto plazo. Un indicador negativo, señala que las empresas no cuentan con los recursos necesarios para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo y, por tanto, una mayor probabilidad de quebrar de la misma”. Las empresas deben trabajar por ratios de liquidez adecuados que ayuden a establecer y prevenir problemas que puedan influir en su permanencia en el mercado.

Una publicación de Herrera, Betancourt, Herrera, Vega, & Vivanco (2016) denominado “Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones”, menciona que los indicadores financieros de liquidez son esenciales para la evaluación de la situación y el desempeño económico y financiero de una empresa a corto plazo, es decir, para detectar si esta cuenta con los suficientes recursos para

cubrir las obligaciones presentes. Las entidades con sensibilidad para padecer lo que el autor denomina como variabilidad financiera inesperada, que se caracteriza por la falta de solvencia y poca liquidez, causado por políticas financieras poco efectivas para el desempeño administrativo financiero. La liquidez tiene dos indicadores, la liquidez corriente y la prueba acida, que se constituyen en relevantes para el conocimiento de la situación financiera de la empresa.

Los estudios citados muestran la relación existente entre liquidez y solvencia, por ende, una variable esencial a considerar dentro de la permanencia en el mercado es la solvencia, como aspecto principal del denominado fracaso empresarial.

Tipantuña (2013) en su trabajo titulado “Evaluación y prevención de riesgos financieros en la Fundación de Ayuda Microempresarial FUNDAMIC” llega a las siguientes conclusiones:

"Para contar con los recursos necesarios, la institución obtiene recursos de financistas nacionales e internacionales, bajo diversas condiciones y costo, obligándose a mantener una dinámica en sus flujos a efecto de cumplir con el pago oportuno de sus obligaciones" (pág. 13).

Entre los resultados encontrados se estimó el máximo deterioro de la cartera en un periodo determinado con un nivel de confianza dado. Entre los riesgos financieros potenciales encontrados son: los riesgos de mercado, los riesgos de crédito y los riesgos de liquidez.

El trabajo analiza la gestión de riesgos que constituye una herramienta que no permite la prevención sino establecer las oportunidades que pueden aprovechar las empresas, una problemática evidenciada es que en la institución de análisis se encontró que presenta un limitado desarrollo de la cultura de riesgos.

Ospina (2011) en el estudio titulado “Caracterización del riesgo financiero en las pymes –estudio de caso ciudad de Manizales” llega a las siguientes conclusiones: “Se logró determinar que el 86% de las empresas analizadas presentaron riesgo en los

indicadores utilizados. Los indicadores calculados son: Índice de Endeudamiento: Total Pasivos/Total Activos, Índice de Liquidez: Activo Corriente/Pasivo Corriente y Índice de Rotación de Cartera: Ventas/Cartera (Cx C) (pág. 63)”

El análisis y caracterización del riesgo financiero en las empresas es esencial para conocer el estado de estas, así establecer herramientas que ayuden a una buena evaluación de su gestión para la toma de decisiones. Las empresas analizadas presentaron riesgos en los tres indicadores establecidos siendo el endeudamiento el que tiene mayor porcentaje de riesgo con un 87%.

Con respecto a la segunda variable estudiada no se encontraron proyectos o tesis de grados, pero sí artículos científicos interesantes.

Zapata, Medina, & Lara (2015) en su artículo científico titulado “Factores críticos de éxito para la permanencia de las pymes en el mercado” llegan a las siguientes conclusiones:

- En esta investigación se pudo identificar que el principal factor de éxito que influye positivamente para que las Pymes permanezcan en el mercado, es la planeación estratégica.
- En base a los resultados obtenidos se pudo determinar que el factor de éxito que influye negativamente para que las Pymes no permanezcan en el mercado, es la falta de recursos económicos, trae como consecuencia que las organizaciones no puedan afrontar las obligaciones a corto plazo, como lo son enfrentar el pago de impuestos, pago de deudas con sus proveedores, absorber costos y gastos que se generan al desarrollar sus actividades cotidianas las cuales al no poder solventarlas recurre al endeudamiento en entidades financieras (págs. 15 - 16).

Se presentan una serie de factores críticos que influyen negativamente en la permanencia en el mercado de las empresas, vinculadas sobre todo con la planificación y los recursos financieros, cuando no se encuentra adecuadamente definida la gestión financiera y empresarial se convierten en empresas con graves riesgos que pueden llevarlas a la quiebra por falta de liquidez.

Córdova, Carrillo, & Bustamante (2014) en su estudio denominado “La planeación estratégica y su efecto en la permanencia y consolidación de la pequeña y mediana empresa familiar” donde se llega a las siguientes conclusiones:

- Dentro de los factores que propiciaron la falta de continuidad y permanencia de las PYMES familiares se encontró la falta de planes de acción enfocados a su organización.
- Estas empresas carecen de planes de crecimiento a mediano y largo plazo, ya que solo el 55 % de las EF han realizado un proceso de planeación estratégica en los últimos dos años, por lo que es importante que las empresas realicen dichos procesos que les permitan tener diferentes cursos de acción con los cuales puedan definir sus estrategias para hacer frente a la competencia a la que se enfrentan día con día (pág. 17).

Las empresas analizadas estuvieron en operación solo por cuatro años, lo que establece que no se posicionaron en el mercado no lograron desarrollar una adecuada gestión de recursos, tuvieron problemas graves de liquidez, no pudieron cumplir con sus obligaciones financieras, sumado a que no definieron adecuadamente las estrategias para solventar los factores críticos para la permanencia en el mercado.

2.2. Fundamentación Filosófica

El estudio se fundamenta en el paradigma crítico propositivo tanto para un análisis específico de las variables estudiadas donde se determina las causas y efectos de la problemática, en función de los conocimientos de la investigadora, se define la relación e influencia entre los riesgos financieros y la permanencia en el mercado, es una base para detallar los indicadores que se evaluarán en todo el proceso de estudio, para posteriormente interpretar esos datos, llegando a conclusiones que sintetizan la información lograda y definir una propuesta de solución para actuar sobre la realidad.

2.3. Fundamentación legal

El presente trabajo se fundamenta en los articulados de la Constitución del Ecuador del 2008, donde se menciona las empresas y la competitividad como eje fundamental

para el desarrollo socioeconómico del país, en el Capítulo sexto, Trabajo y producción.

Sección primera. Formas de organización de la producción y su gestión.

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

Sección primera

Sistema y política económicos

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

2.4. Categorías Fundamentales

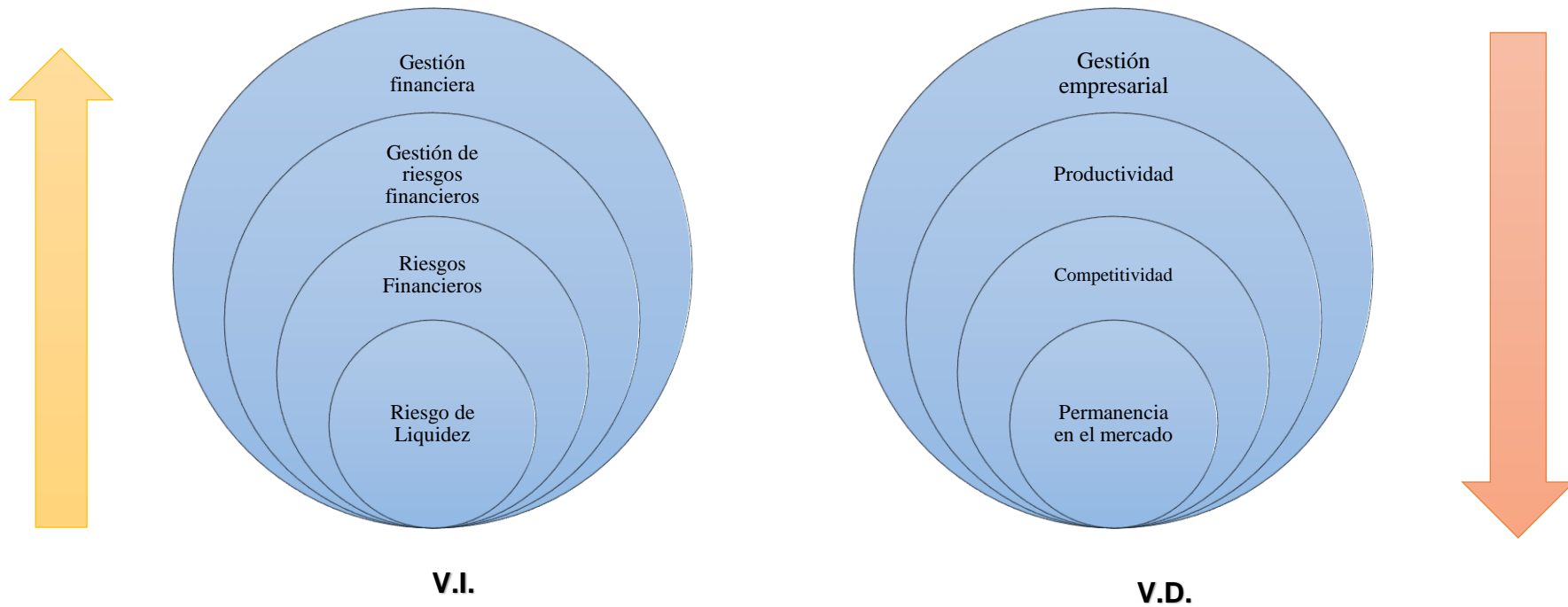


Gráfico 2.1 Categorías Fundamentales

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2017)

Constelación de la variable independiente

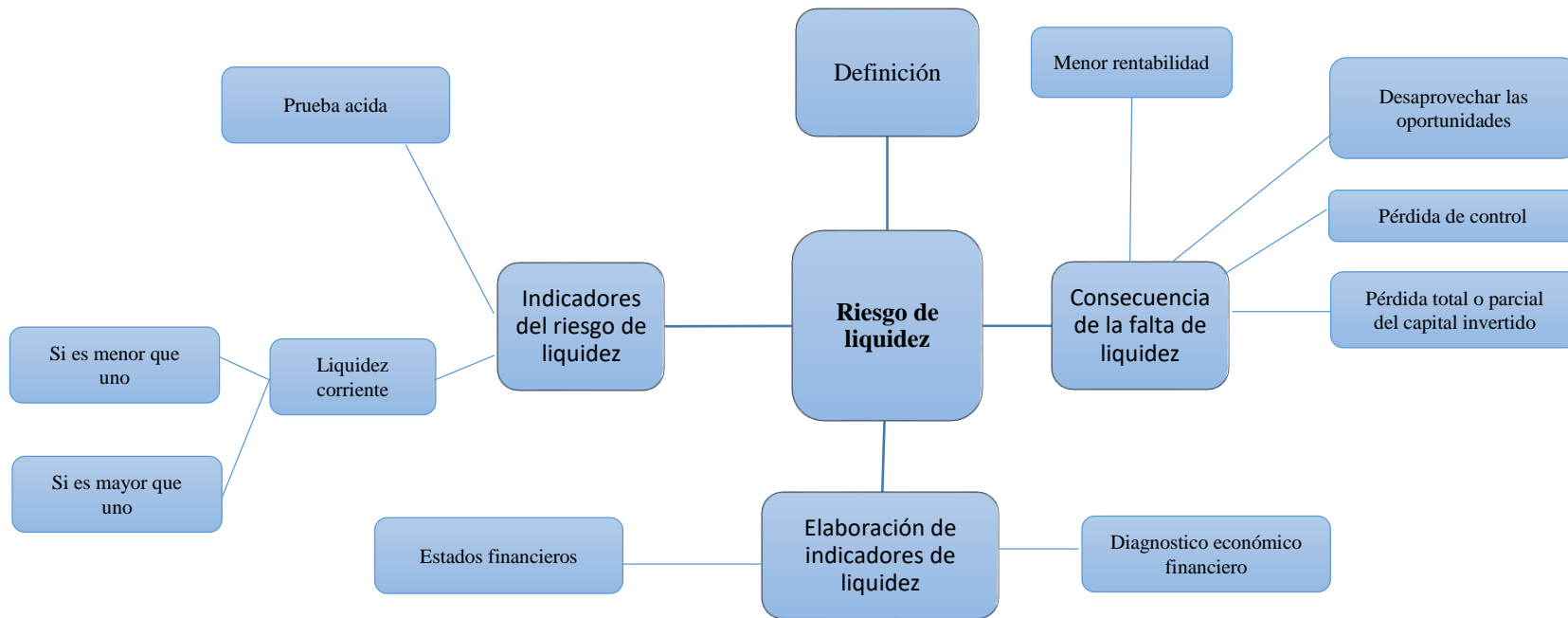


Gráfico 2. 2 Constelación de la variable independiente

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2017)

Constelación de la variable dependiente

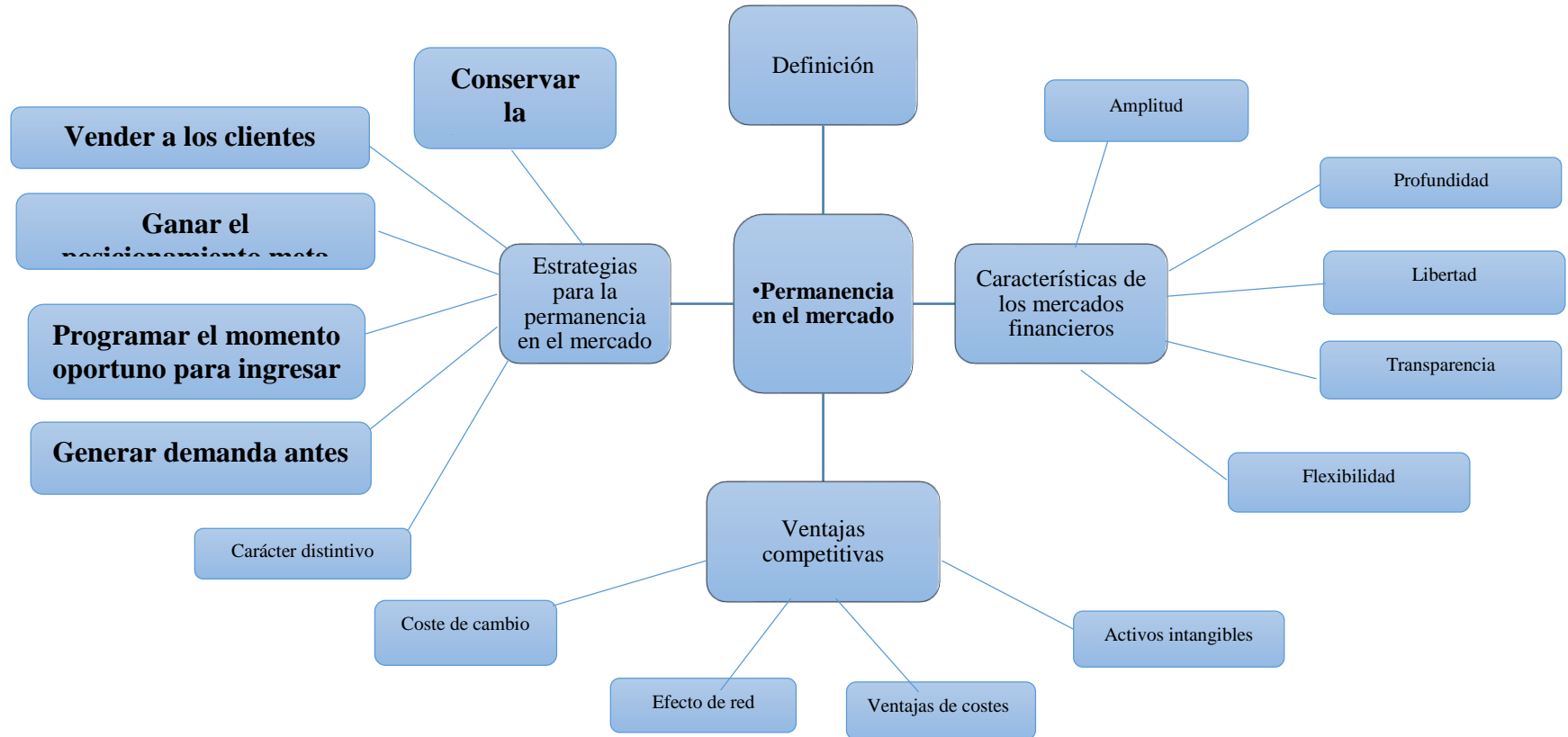


Gráfico 2. 3 Constelación de la variable dependiente

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2017)

2.5. Variable Independiente

Riesgo de liquidez

Definición

La liquidez se define como el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes, es la medida de liquidez a corto plazo. La liquidez la relacionan con la solvencia en diferentes investigaciones, que se define como la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos de pago (Rubio, 2007).

Asociación Española para la Calidad (AEC) (2016) “que se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos, que no puede vender con la suficiente rapidez y al precio adecuado, y la voluntad de hacerlo”.

El riesgo de liquidez representa para una organización o empresa uno de los principales riesgos porque no solo se deriva en situaciones como la congelación de recursos sin rentabilidad y altos costos de administración por la alta concentración de activos fijos, también puede tener como consecuencia como un máximo nivel de endeudamiento, en la búsqueda de lograr capital líquido que se puede manifestar en una baja rentabilidad debido a las obligaciones que se contraen con entidades financieras (Sánchez & Millán, 2012).

El riesgo de liquidez se define como la posibilidad de incurrir en pérdidas por la incapacidad de la empresa de atender a sus compromisos de pago, aunque sea de forma temporal por no disponer de activos líquidos o por no poder tener acceso a los mercados para la obtención de refinanciación

La falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades, también tiene como consecuencia un freno notable a la capacidad de expansión.

Consecuencia de la falta de liquidez

La falta de liquidez supone:

- **Menor rentabilidad:** Se define como disminución de la rentabilidad.
- **Desaprovechar las oportunidades:** Se constituye en la imposibilidad de aprovechar oportunidades interesantes como: expansión, compras de oportunidad, entre otros.
- **Pérdida de control de la empresa.**
- **Pérdida total o parcial del capital invertido:** Como es lógico los acreedores también pueden verse afectados por el problema.
- Atraso en el cobro de intereses y principal de sus créditos.
- Pérdida total o parcial de sus cantidades prestadas (Rubio, 2007).

Elaboración de indicadores de liquidez

Para establecer la permanencia de una empresa en el mercado, se requiere conocer su situación financiera, se seleccionó el indicador o índice de liquidez con la consideración que muchos problemas de las empresas se inician con una mala liquidez, constituyéndose en un riesgo alto que a largo plazo puede ocasionar su fracaso empresarial y quiebra. Se seleccionó la liquidez como menciona Romero, Melgarejo, & Vera (2015) porque los indicadores o razones financieras forman parte del conjunto de herramientas que más se utilizan en el análisis financiero de las organizaciones, que se constituyen en criterios de evaluación que pueden contribuir a la mejor toma de decisiones de los usuarios de la información económica financiera.

El diagnóstico económico financiero de la empresa se realiza por los analistas usando el denominado modelo de ratios que se fundamenta en la estimación de una serie de indicadores relevantes obtenidos a partir de los estados financieros de las empresas, que se someten a una etapa de análisis y comparación, con la cual el analista desarrolla una serie de reflexiones acerca del estado de una compañía (Gaytán, 2015).

Los principales insumos que se requieren para la elaboración de los indicadores financieros son los denominados **estados financieros**, que se constituyen en una base para estructurar el análisis financiero son el medio principal para brindar información contable, una ventaja es que aquellas empresas constituidas como compañías en la Superintendencia cuenta con datos específicos de Balance general, estado de resultados, flujo de efectivo y tienen publicadas sus indicadores financieros que ayudarán al suministro de información para determinar el riesgo de liquidez en base a la fórmula establecida.

Indicadores del riesgo de liquidez

La Superintendencia de la Compañía determina dos tipos de indicadores de liquidez: liquidez corriente y prueba acida, que se medirán en el estudio para conocer el nivel de riesgo de liquidez.

Liquidez corriente

El índice se relaciona con los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$Liquidez\ corriente = \frac{Activo\ corriente}{Pasivo\ corriente}$$

Para la evaluación de la liquidez se establecerá que una empresa poseerá riesgo de liquidez cuando el resultado en el cálculo de la razón corriente sea inferior a 1.1. y cuyo valor bajo la variable “dummy” será 1. El valor referencial se encuentra relacionado con el criterio dado por Altman mencionaba en su análisis discriminante realizado en sus investigaciones acerca del riesgo de insolvencia con varias ratios financieras, mostro que la liquidez actuaba como factor predictor de la capacidad de la empresa para permanecer en el mercado (Toro & Palomo, 2014).

Resultados del indicador

Para determinar el nivel de liquidez se establecen dos parametros:

Si es mayor que uno: Indica que el activo circulante es mayor que el pasivo corriente, que se concluye como una señal de salud, para el estudio se determina buena liquidez.

Si es menor que uno: Indica que las empresas tienen problemas de liquidez y pueda enfrentar dificultades con las obligaciones contraídas a largo plazo. Se le define como indicador de baja liquidez (Infoautónomos, 2016).

Prueba ácida

Se denomina también prueba de ácido o liquidez seca. Es indicador más riguroso, que tiene como finalidad verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación distinta de los inventarios (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$Prueba\ ácida = \frac{Activo\ corriente - Inventarios}{Pasivo\ corriente}$$

Para el cumplimiento de los objetivos se selecciona los datos de los indicadores de riesgo liquidez como son: Liquidez corriente y Prueba ácida, adicionalmente se incluye uno de rentabilidad y apalancamiento. Se determina que si la empresa en tres de cuatro indicadores presenta niveles inadecuados presenta riesgos de liquidez.

Riesgos financieros

Definición Riesgo

Gitman & Zutter (2012) definen el riesgo como “una medida de la incertidumbre en torno al rendimiento que ganará una inversión. Las inversiones cuyos rendimientos son más inciertos se consideran generalmente más riesgosas. Más formalmente, los términos riesgo e incertidumbre se usan indistintamente para referirse al grado de variación de los rendimientos relacionados con un activo específico” (pág. 287).

López (2017) “un mayor riesgo normalmente va acompañado de una mayor expectativa de beneficio y, a la inversa, un menor riesgo, correlativamente va asociado a una menor ganancia”.

Riesgo financiero

Martínez (2012) los riesgos financieros “están relacionados con las pérdidas en el valor de un activo financiero, tales como un préstamo o una inversión” (pág. 26).

Asociación Española para la Calidad (AEC) (2016) define el riesgo financiero como “la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización”.

Gitman & Zutter (2012) define que el riesgo se relaciona con la capacidad de la empresa para no ser capaz de cumplir con sus obligaciones financieras.

El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de éstos en una u otra dirección pueden generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión.

Clasificación de los riesgos financieros

Riesgo de mercado

Martínez (2012) define el riesgo de mercado como “el riesgo de pérdidas por movimientos en los precios de los mercados de capitales ya sea en precios de renta variable, materias primas, tipos de interés, tipos de cambio, spreads de crédito, etc.”. (pág. 26).

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “algo ajeno a la empresa provoca una caída de los títulos en el mercado (por ejemplo, caída del precio de las eléctricas, subida del precio del petróleo)” (pág. 3). Asociación Española para la Calidad (AEC) (2016) “asociado a las fluctuaciones de los mercados financieros, y en el que se distinguen”:

Riesgo de cambio

Asociación Española para la Calidad (AEC) (2016) “consecuencia de la volatilidad del mercado de divisas”.

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “funciona igual que el riesgo del tipo de interés (por ejemplo, comprar una divisa a un cambio o a otro)” (pág. 4).

Riesgo de tipo de interés

Asociación Española para la Calidad (AEC) (2016) “consecuencia de la volatilidad de los tipos de interés”. Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “no obtener la rentabilidad esperada en la inversión, es decir, cuando la evolución de los tipos de interés del mercado es desfavorable sobre lo que hemos comprado (por ejemplo, si se compra al 3 % a dos años y a los dos meses sube al 5 %, ya no se obtiene la rentabilidad esperada)” (pág. 3).

Riesgo de mercado (en acepción restringida)

Asociación Española para la Calidad (AEC) (2016) “que se refiere específicamente a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados, etc.”.

Riesgo de país

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “Las posibilidades de que la regulación cambie en el lugar donde tenemos invertido el dinero (por ejemplo, que cambie la decisión fiscal de desgravación de algún producto financiero)” (pág. 4)

Riesgo de crédito

Martínez (2012) “es el riesgo de incurrir en pérdidas debido a que una contrapartida no atienda las obligaciones de pago expuestas en su contrato” (pág. 26).

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) la define en pocas palabras “perder lo invertido”. Asociación Española para la Calidad (AEC) (2016) “consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones”.

La Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) menciona otros tipos de riesgos financieros:

Riesgos de activos y pasivos:

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “son los que producen pérdidas en bienes, servicios o deudas debido a movimientos en los precios de mercado” (pág. 3).

Riesgos contractuales:

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “son las pérdidas que sufren las entidades cuando están imposibilitadas a cumplir con sus obligaciones crediticias. Posibles escenarios por los que la organización no pudiera efectuar dichas obligaciones serían la falta de liquidez, incremento de los intereses, pérdidas continuas, entre otros” (pág. 3).

Riesgos de fondeo:

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “son pérdidas que surgen por la incapacidad de efectuar ventas o compras de activos sin resistir un cambio en los precios. También este tipo de riesgos surge por no contar con los créditos necesarios para conservar el nivel de inversión deseado” (pág. 3).

Riesgos operacionales:

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “toda transacción debe realizarse dentro de un sistema de control y de normas; cuando surgen pérdidas provenientes de fallas administrativas, errores humanos, o simplemente porque se encuentren fuera de estas normas y sistemas de control, los llamaremos riesgos operacionales” (págs. 3 - 4).

Riesgo legal:

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “es cuando alguna de las partes no tiene la facultad legal para realizar cierta operación, también se presentan cuando existen fallas en la formulación de contratos” (pág. 3).

Riesgo foráneo:

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “son las posibles pérdidas que pudieran surgir debido a transacciones en países extranjeros, por ejemplo el tipo de cambio en la moneda, discrepancias políticas, bloqueo de fondos, etcétera” (pág. 3).

Medición de riesgos financieros

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “la creación de técnicas para la identificación, cuantificación y el control de riesgos nos ayudará a conocer e identificar los factores que influyen sobre el valor del mercado y de esta manera poder realizar modelos de optimización de este. Estas técnicas de medición también ayudarán a la toma de decisiones porque implica una medida de control” (pág. 4).

López (2017) “los riesgos de precio / tipo de interés / tipo de cambio, los riesgos de inmovilización o iliquidez y los riesgos de crédito son generales a la mayor parte de los activos, en tanto que en los pasivos, el aseguramiento de los fondos para alejar el riesgo de suspensión de fondos exige una vigilancia sobre la estructura por plazos de las deudas y de los flujos de fondos que permitan cubrirlas y, por otro lado, la cobertura del tipo de interés”.

Rendimiento

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “cuando se habla de rendimiento se hace referencia a la remuneración que recibe cualquier propietario de un activo financiero”

Tasa de rendimiento total

Gitman & Zutter (2012) la tasa de rendimiento total es “la ganancia o pérdida total que experimenta una inversión en un periodo específico. Matemáticamente, el rendimiento total de una inversión es la suma de todas las distribuciones de efectivo (por ejemplo, pagos de dividendos o interés) más el cambio en el valor de la inversión, dividida entre el valor de la inversión al inicio del periodo” (pág. 288).

Tipos de rendimiento

Se define dos tipos de rendimientos:

Rendimientos evidentes:

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “son aquellos que generan una utilidad debido a que contienen el valor de una ganancia periódica. Ejemplo: Bonos y acciones”.

Rendimientos tácitos:

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “estos producen una utilidad debido a que la compra de un activo financiero es menor que la venta de este. A diferencia de los rendimientos evidentes, éstos no obtienen una ganancia periódica. (pág. 4).

Riesgo total

Gitman & Zutter (2012) “el riesgo total de una empresa (el riesgo de negocio y el financiero en conjunto) determina su probabilidad de quiebra” (pág. 475).

Diagnostico económico financiero

Definición

Altair Consultores (2014) define el diagnóstico económico -financiero “es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa con

el fin de poder tomar decisiones adecuadas. A lo largo del libro se analizarán las diferentes técnicas que lo componen, así como la información necesaria para realizarlo” (pág. 6).

Moreno (2012) la define como “la disciplina que diagnostica la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios y atender adecuadamente los compromisos de pagos, evalúa su viabilidad futura y facilita tomar decisiones encaminadas a reconducir y mejorar la gestión de los recursos de la empresa para lograr crear valor y, así, continuar en el mercado”.

Objetivos

Moreno (2012) considera que el objetivo es “evaluar la evolución económica (la capacidad de generar beneficios) y financiera (la capacidad para atender adecuadamente los compromisos de pagos), las causas de los cambios en dicha situación, así como estimar y predecir, dentro de ciertos límites, la evolución futura de la situación económica y financiera para poder emitir un juicio crítico y razonado que permita la posible toma de decisiones posterior”

Circunstancias para el diagnóstico financiero

Para que el diagnóstico sea útil se han de dar las siguientes circunstancias según Altair Consultores (2014):

- Debe basarse en el análisis de todos los datos relevantes.
- Debe hacerse a tiempo.
- Ha de ser correcto.
- Debe ir inmediatamente acompañado de medidas correctoras adecuadas para solucionar los puntos débiles y aprovechar los puntos fuertes (pág. 6).

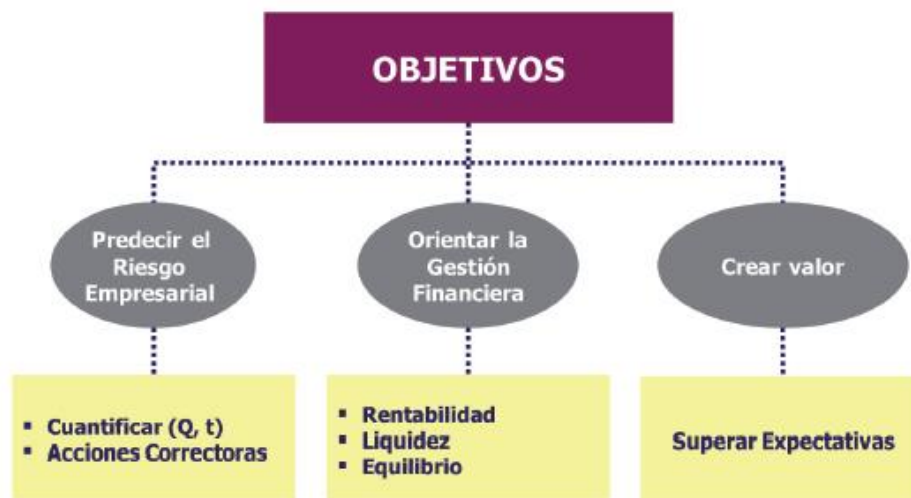


Gráfico 2. 4 Objetivos diagnóstico financiero

Fuente: Altair Consultores (2014)

Gestión de riesgos financieros

Concepto

López (2017) la gestión de riesgos financieros busca “la eliminación del riesgo, pero en el ámbito financiero se conjugan una serie de factores que permiten en un marco racional asumir riesgos en unos casos y en otros conseguir su cobertura, y tanto en uno como en otro supuesto con un amplio abanico de posibilidades”.

Factores que influyen en gestión de riesgos

Gitman & Zutter (2012) hace una revisión de diversos factores que influyen la gestión de riesgos especificando los siguientes:

La estructura de capital de la empresa
 La sanción por no cumplir con las obligaciones financieras es la quiebra.
 Cuanto mayor sea el financiamiento de costo fijo que tenga una empresa (acciones preferentes y deuda, incluyendo arrendamientos financieros) en su estructura de capital, mayor será su apalancamiento y riesgo financieros.

El riesgo financiero depende de la decisión de estructura de capital que tome la administración, y esa decisión se ve afectada por el riesgo de negocio que enfrenta la empresa (págs. 474 - 475).

Objetivo de la gestión de riesgos financieros

López (2017) la gestión de riesgos “tiene como objetivo situar el o los riesgos considerados en el nivel que convenga a los intereses del gestor o a los intereses de terceros que incurran en dichos riesgos y por cuya cuenta actúa”.

Activos financieros

Para definir la gestión de riesgos financieros se debe hacer hincapié en la necesidad de una adecuada planificación de los activos financieros que son definidos por Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “se denominan activos financieros a los títulos emitidos por las unidades económicas que suponen un instrumento para conducir el ahorro hacia la inversión y que representan un activo (derecho) para quien los posee y un pasivo (obligación) para quien los genera” (pág. 3).

Funciones de los activos financieros

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) entre las funciones esenciales de los activos financieros se encuentran:

- Transferencia de fondos entre agentes económicos, ya que canalizan el ahorro desde los ahorradores hacia los inversores.
- Transferencia de riesgos, ya que el emisor de un activo adquiere una obligación de pago que estará vinculada al desarrollo de su actividad, por lo que, en última instancia, lo que está haciendo es trasladar parte del riesgo derivado de su inversión hacia el poseedor del derecho de cobro (pág. 3).

Características de los activos financieros

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) considera las siguientes características:

Liquidez:

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “se mide por la facilidad y la certeza de un activo para convertirse en dinero líquido de forma rápida, es decir, a corto plazo, y sin sufrir pérdidas en su valor, Así, por ejemplo, el dinero será un activo plenamente líquido frente a un depósito a plazo” (pág. 4).

Riesgo:

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “es la probabilidad de que, llegado el vencimiento de su obligación de pago, el emisor del activo no haga frente al pago o a la amortización de la deuda. Es decir, el riesgo de una inversión es la posibilidad de tener más o menos dinero del que se invirtió. Dependerá, por tanto, de la solvencia del emisor y de las garantías que se unan a ese activo financiero (avales, seguros, etc.), pero no de su cotización en el mercado” (pág. 4).

Rentabilidad:

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “es la capacidad de producir intereses u otros rendimientos (dividendos, ganancias de capital etc.) para el comprador, como pago de su cesión temporal de fondos y su asunción de riesgos. Por tanto, dicha rentabilidad estará en función de la liquidez y del riesgo y será una especie de recompensa para el tenedor del activo por soportar el riesgo de que el emisor cumpla con su obligación y por renunciar a su capacidad de compra” (pág. 4).

Estas tres características establecido ayudaran a la gestión de la empresa de manera adecuada para una diversificación eficiente de la cartera de los activos financieros que brinden y disminuyan los riesgos.

Análisis de riesgos

López (2017) “la gestión exige en todo momento el análisis de toda clase de riesgos que puedan afectar a una determinada posición financiera en cualquier clase de activo,

instrumento o inversión financieros, así como en el coste de mantenimiento de cualquier clase de deudas”.

Gestión financiera

Definición

Fundación Romero (2012) la gestión financiera “consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar.

En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa”.

La gestión financiera se preocupa del riesgo, la rentabilidad, del dinero y la información, es la base para la toma de decisiones que se manifiestan justamente en términos monetarios y repercuten antes o después sobre su situación financiera.

Ortiz (2015) “hablar de gestión financiera es hacer alusión a tomar decisiones relativas a la administración del dinero”.

La gestión financiera se vincula con las finanzas según Pérez & Veiga (2015) gestionan la inversión, la financiación, la información económico- financiera y, con frecuencia, los procesos administrativos de las operaciones.

Pérez & Veiga (2015) la gestión financiera “acumula la experiencia secular de la actividad mercantil, durante la que se han desarrollado los criterios, las herramientas y los instrumentos de gestión” (pág. 26)

La gestión financiera permite enfatizar la toma de decisiones que ayuden de manera adecuada a la optimización de recursos y la generación de valor, para que se moldeen en función de los recursos financieros de las empresas. Es necesario plantearse objetivos que evalúen el desempeño financiero.

Principios de la gestión financiera

Optimización de recursos

Ortiz (2015) la optimización de recursos “tiene que ver con la forma en cómo se usa el dinero de la mejor manera posible. Esto se traduce en tener un consumo inteligente; en donde las diferentes acciones de erogación de dinero están vinculadas a la planificación y a la satisfacción de las necesidades personales como de la empresa, teniendo como base aquello que sea prioritario”.

Generación de valor.

Ortiz (2015) “vela por la forma en que la gestión financiera se encamina hacia la creación de excedentes que permitan el desarrollo de proyectos de inversión enfocados a la generación de riqueza. Es importante aclarar a qué nos referimos con esto último, ya que este término puede prestarse a confusión”.

Generación de riqueza

Ortiz (2015) la generación de riqueza “no tiene que ver con la acumulación de muchas cosas, sino con la capacidad que se tenga de crear utilidades y que estas se multipliquen. Es decir, la riqueza se da cuando se el dinero produce dinero luego de haber cubierto las diferentes necesidades”.

Pasos para una adecuada gestión financiera

Según Ortiz (2015) los pasos de una adecuada gestión financiera son:

- Crear los objetivos
- Cuantificarlos (Hacerlos tangibles en índices)
- Elaborar las estrategias
- Luego de implementación de las estrategias y obtener un resultado hacer una comparativa respecto de los indicadores.

- Partiendo del rango de tolerancia establecido y la distancia entre el resultado y el indicador hacer los ajustes correctivos o de mejora en la gestión del dinero.

Evaluación de la gestión financiera

Ortiz (2015) “evaluar la gestión financiera es sinónimo de control y de planificación en la administración del dinero. En donde, tanto la persona o empresa, identifica cuáles son sus puntos fuertes (para continuarlos) y los débiles (para mejorarlos)”.

Función financiera dentro de la gestión financiera

Peréz & Veiga (2015) el objetivo básico de cualquier organismo, como es una empresa, pretende asegurar su supervivencia y progreso. Para conseguir ambas metas la empresa precisa:

- Mejorar continuamente, para superar las crecientes exigencias del entorno.
- Crecer, para alcanzar un tamaño que le permita competir adecuadamente.
- Acotar el nivel de riesgo, para no poner en juego su continuidad.
- Retribuir satisfactoriamente a sus grupos de interés o partícipes, integrados por los colectivos interesados en su situación y expectativas, como los clientes, los trabajadores, los proveedores, los gestores y los propietarios, para lograr su contribución efectiva al proyecto empresarial. (pág. 25)

Principios de la función financiera

Los principios de la función financiera según Peréz & Veiga (2015) son:

- Apoyar el crecimiento rentable de la empresa en el marco de su estrategia.
- Evaluar las inversiones en sus dimensiones de rentabilidad y riesgo
- Financiar las actividades y el crecimiento, captando los recursos necesarios.
- Gestionar prudentemente el riesgo para proteger los resultados de la empresa.
- Asegurar la liquidez y la solvencia para cubrir sus obligaciones financieras.

- Gestionar los procesos administrativos de las operaciones.
- Suministrar la información económico-financiera, de forma fiable y oportuna, para la planificación, la toma de decisiones y el control (págs. 25- 26).

Variable Dependiente

Permanencia en el mercado

Definición

La permanencia en el mercado es aquella que permite a una empresa sostenerse a través del tiempo, depende principalmente de las ventajas competitivas, las características de los mercados financieros, del entorno y de las estrategias que se utilicen para lograrlo, donde influyen factores críticos como los recursos financieros, la tecnología, innovación, la planificación estratégica y la gestión de riesgos.

Características de los mercados financieros

Para permanecer en el mercado las empresas deben conocer las características del mercado financiero entre ellas se citan las siguientes:

Amplitud

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “número de títulos financieros que se negocian en un mercado financiero. Cuantos más títulos se negocien, más amplio será el mercado financiero” (pág. 7).

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “se deben negociar multitud de activos en cada momento para que se puedan satisfacer las necesidades de los oferentes y demandantes potenciales” (pág. 7).

Profundidad:

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “existencia de curvas de oferta y demanda por encima y por debajo del precio de equilibrio que existe en un momento determinado. Es decir, si existe gente que sería capaz de comprar a un precio superior al de equilibrio. Y si existe alguien que esté dispuesto a vender a un precio inferior” (pág. 7).

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “se dispone de un gran número de órdenes de compra y venta para cada activo y a distintos precios” (pág. 7).

Libertad

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “si existen barreras en la entrada o salida del mercado financiero” (pág. 7).

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “está determinada por la no existencia de barreras de entrada o salida de compradores y vendedores, es decir, no se ponen limitaciones para el intercambio de activos en cuanto a cantidades y a la formación del precio” (pág. 7).

Flexibilidad

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “capacidad que tienen los precios de los activos financieros, que se negocian en un mercado, a modificar ante un cambio que se produzca en la economía” (pág. 7)

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “un mercado es flexible cuando los agentes que intervienen en él tienen capacidad de reacción ante las variaciones que se produzcan en los precios u otras condiciones del mercado” (pág. 7).

Transparencia

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2011) “posibilidad de obtener la información fácilmente. Un mercado financiero será más transparente cuando más fácil sea obtener la información” (pág. 7).

Bahillo, Pérez, & Escribano (2013) “los intervinientes en el mercado podrán obtener información relativa al mercado de forma rápida y a bajo coste” (pág. 7).

La permanencia en el mercado depende de establecer la característica de mayor influencia en los mercados financieros, sobre todo evaluando riesgos, la influencia de la competencia, el entorno externo e interno, los activos, así consolidarse a través de una adecuada planificación estratégica y gestión financiera

Ventajas competitivas

García (2015) cita a Benzaquen que considera que “la ventaja competitiva se fundamenta en la “productividad” y en los factores que la determinan dentro de la empresa, también cita a Porter que plantea el enfoque de la ventaja competitiva como el valor que una empresa logra crear para sus clientes, y que supera los costos”.

Entre las ventajas competitivas se establecen cuatro tipos establecidas por Pat Dorsey, Lodeiro (2013) menciona las siguientes:

Activos intangibles

Lodeiro (2013) los activos intangibles son tanto marcas, como patentes o licencias. Básicamente, lo que hacen es otorgar a las empresas la capacidad que poner unos precios superiores a los de su competencia.

Ventajas de costes

Lodeiro (2013) “la ventaja de costes es la ventaja competitiva clásica, que suelen derivar de las economías de escala, es decir, la capacidad de producir a un menor coste debido a que el coste unitario de producir un mayor número de bienes o servicios suele ser decreciente al verse reducido el peso de los costes fijos en el coste total”.

Las empresas que implementen algunas de estas ventajas competitivas pueden lograr permanecer en el mercado por mayor tiempo y lograr posicionarse con sus productos, haciendo énfasis sobre todo en buscar un costo de producto en función de las necesidades de los consumidores, pero consolidando la marca con efecto de red para que fortalezca la venta y distribución.

Efecto de red

Lodeiro (2013) “el efecto de red sucede cuando el valor de un producto o servicio incrementa a la vez que se incrementa el número de usuarios de ese producto o servicio”.

Coste de cambio

Lodeiro (2013) “la ventaja competitiva de los costes de cambio se da cuando el coste de cambiar un producto o servicio es superior al beneficio que se daría por este cambio. De esta forma se logra la fidelidad de los clientes, pudiendo cobrar un precio superior”.

Estrategias para la permanencia en el mercado

Las estrategias son una serie de acciones encaminadas hacia un fin determinado, para lograr la permanencia en el mercado de una empresa, la Revista expansión propone las siguientes:

Carácter distintivo

Se debe diseñar una estrategia individual para posicionar en los mercados, dejando de lado el enfoque tradicional para diseñarse deben considerarse los puntos críticos de los mercados.

Entre los puntos críticos que se deben establecer se menciona los siguientes:

1. Generar demanda antes de derrotar a los competidores

Wunker & Ivey (2012) “en la búsqueda por convertir a los posibles clientes en compradores, la competencia podría convertirse en tu aliada. Puede ayudar a educar a los clientes, a hacerles tomar conciencia del hecho de que deberían considerar seriamente esta nueva categoría y a reducir los riesgos que se perciben en hacer un nuevo tipo de compra”.

2. Programar el momento oportuno para ingresar al mercado en vez de mudarse inmediatamente para explotar oportunidades.

Wunker & Ivey (2012) “el primer imperativo es reconocer cuándo los pioneros llevan las de ganar. Los primeros en ingresar a una categoría de mercado pueden consolidarse en el mismo si pueden evitar encerrarse en modelos inapropiados y tener mínimos gastos iniciales”.

3. Ganar el posicionamiento meta antes de focalizarse en los mercados grandes.

Wunker & Ivey (2012) “al crear una propuesta lo suficientemente buena para sólo un tipo particular de comprador en un mercado, las compañías se ahorran el tiempo y los gastos de satisfacer a una variedad de clientes”.

4. Vender a los clientes directamente antes de potenciar poderosos canales de ventas.

Wunker & Ivey (2012) “una estrategia de camino rural implica que la empresa venderá sus productos directamente al cliente y dependerá menos de socios externos. Hay más trabajo que hacer si se elige el camino rural, pero este tipo de ruta ofrece mejor control, flexibilidad y un aprendizaje inmediato a partir de los clientes”.

5. Conservar la flexibilidad en vez de tratar de potenciar los costos fijos.

Wunker & Ivey (2012) “en las industrias establecidas, es importante generar escala y apalancar los costos fijos, pero en un mercado nuevo las empresas necesitan estar listas para experimentar sin problemas. No sirve de nada tomar el camino del gasto eficiente si te estás dirigiendo al destino equivocado”.

Elementos para el mantenimiento en el mercado

El artículo de Revista Expansión menciona que existen dos caminos para el mantenimiento de la empresa, se debe elegir el camino correcto, en base al tipo de empresa, sin querer adelantarse a competir si no cuentan con las armas suficientes para competir en el mercado.

Circunstancia	Supercarretera	Camino rural
Necesidad del cliente	Un comprador específico reconoce la necesidad y tiene la responsabilidad para abordarla.	El mercado demanda la educación sobre su necesidad o inicialmente no está clara la identidad del comprador.
Ecosistema del Negocio	Existe una red de empresas listas para servir al nuevo negocio y realizar ofertas complementarias.	Existen pocos socios que puedan complementar la empresa para brindar soluciones cabales a las necesidades del cliente.
Índice de Cambio del Mercado	Si es poco factible que el mercado cambie rápidamente, una supercarretera puede permitir una rápida escalada del negocio.	Si es probable que el mercado siga en estado de cambio, el camino rural puede brindar mayor flexibilidad para un cambio de rumbo.
Ventajas de la Escala	En industrias con altos costos fijos y grandes ventajas de escala, la supercarretera puede ser la ruta más veloz para su crecimiento.	En industrias con economías de menor escala, los caminos rurales sirven para que las empresas encuentren la fórmula correcta para el éxito antes de empezar a acelerar el crecimiento.

Estrategia de Salida	Para un emprendimiento respaldado por capital de riesgo o para otras empresas que buscan su rápida venta, una supercarretera puede conectar la empresa con una red de compañías que podrían estar motivadas a comprarla con el fin de complementar la oferta existente.	A las empresas con horizontes a más largo plazo, un camino rural les proporciona la flexibilidad para encontrar el nicho de mercado correcto y la capacidad para desarrollar una serie de activos (por ejemplo, tecnología, fuerza de ventas) que podrían resultar interesantes para los compradores.
----------------------	---	---

Tabla 2. 1 Selección de estrategias para la permanencia en el mercado

Fuente: Wunker & Ivey (2012)

Para diferencias la estrategia esta Revista propone que hay que diferenciar tanto los nuevos mercados como los establecidos, cuando son adecuadas las estrategias se mejoran las posibilidades de triunfo en un terreno que puede llegar a ser incierto.

NUEVOS MERCADOS		MERCADOS ESTABLECIDOS
Moverse rápidamente hacia las oportunidades	vs	Tiempo de ingreso al mercado
Usar distribuidores poderosos	vs	Contacto directo con el cliente
Apuntar a los grandes mercados	vs	Afianzarse
Apalancar los costos fijos	vs	Mantener la flexibilidad

Tabla 2. 2 Estrategias para nuevos mercados vs mercados establecidos

Fuente: Wunker & Ivey (2012)

La empresa debe seleccionar la mejor estrategia para lograr permanecer en el mercado, lo cual permitirá definir las principales acciones para llegar a los nuevos mercados que se buscan y posicionarse sobre los ya establecidos, no solo por un corto periodo de tiempo sino a largo plazo.

Para la permanencia en el mercado se evaluará un aspecto esencial relacionados con la variable, el fracaso empresarial, se define como la capacidad de la empresa para sobrevivir y subsistir, cuando la empresa no lo logra llega un periodo de crisis que en primer lugar puede causar una falta de liquidez y solvencia, posteriormente a la

liquidación. Romero, Melgarejo, & Vera (2015) relaciona directamente el fracaso empresarial se ha establecido en las definiciones jurídicas como lo es la bancarrota o quiebra legal, también como la bancarrota o quiebra legal, la insolvencia, el valor reducido de los activos o escasez del flujo de caja, suspensión o incumplimiento de pagos que afectan el funcionamiento de la empresa.

El éxito y el fracaso son causados por diversos factores, por ello es necesario contar con instrumentos que determinen el fracaso de una empresa con la finalidad de tener conocimiento acerca de su sostenibilidad, solvencia y situación financiera (Gaytán, 2015).

Para la determinación de la permanencia del mercado se requiere determinar dos puntos importantes la solvencia y la insolvencia, para ello se recoge un modelo para establecer el nivel de solvencia basado en los principales indicadores financieros relacionados con la liquidez. Un estudio de De Llano, Piñeiro, & Rodríguez (2016) muestra que las empresas fracasadas por lo general padecen de una incapacidad crónica para la generación de recursos por medio de la actividad por sus bajos niveles de rentabilidad, que se suplen por un endeudamiento más intenso, todo se traduce en tensiones crecientes en el fondo de rotación y en el progresivo estrangulamiento de la cuenta de resultados en lo concierne tanto al resultado de carácter económico como la cobertura de los gastos financieros y la capacidad de la empresa para la atención del servicio de la deuda. Por ende, el riesgo de liquidez se encuentra relacionada con solvencia, rentabilidad y apalancamiento, por ende, no solo se obtendrá el indicador de liquidez, se evaluará como se encuentran los antes citados en pro de una comprensión acerca de la estabilidad financiera de las compañías en estudio.

El aspecto concluyente de la permanencia en el mercado, es el fracaso financiero se fundamenta por el criterio dado por De Llano, Piñeiro, & Rodríguez (2016) que menciona que al inicio de los años sesenta, fue estudiado como una característica más del análisis financiero, sobre todo las condiciones de solvencia y equilibrio. El planteamiento ha tenido cambios significativos con la detección de patrones estadísticos comunes en las empresas fracasadas. Los problemas para la generación de recursos, las tensiones de liquidez y las alteraciones en la estructura financiera son

disfunciones que se presentan durante un largo periodo antes que el fracaso se manifieste. En base al estudio se determina que se requiere recoger los indicadores relacionados con la liquidez para determinar la solvencia o insolvencia de una empresa así llegar a evaluar su capacidad para permanecer en el mercado o el riesgo de fracaso o quiebra. La presencia de los indicadores de liquidez establece que los flujos de caja son una variable crítica para la evaluación de la solvencia.

Para la realización del estudio se requiere determinar la permanencia del mercado, se requiere un conocimiento acerca del nivel de solvencia de las empresas, en base una revisión de modelos de predicción de fracaso empresarial se seleccionó el denominado Análisis discriminante multivariable el cual permite clasificar a distintos individuos en grupos o poblaciones alternativos en base a los valores de un conjunto de variables sobre los individuos a los que se pretende clasificar. Cada individuo puede pertenecer a un solo grupo, para realizar dicha clasificación es netamente importante contar con un score discriminante que será el punto de partida para dicha clasificación (De la Fuente, 2014).

Competitividad

Definición

Según Berumen (2012) el término competitividad “tiene sus orígenes en el concepto del inglés “Competitiveness”, que significa “justa, rivalidad* y se deriva del concepto “competencia” (pág. 49).

García (2015) define la competitividad como “la capacidad de una empresa para ofrecer un producto o un servicio cumpliendo o rebasando las expectativas de sus clientes, a través del manejo más eficiente de sus recursos en relación con otras empresas del mismo sector”.

Definición según el ámbito económico

En relación al ámbito económico Berumen (2012) cita Anda (1996, p. 144) que define la competitividad como la “creación y mantenimiento de un mercado en el que participan numerosas empresas y donde se determina el precio conforme a la ley de la oferta y la demanda” (pág. 49).

Berumen (2012) cita a Stalk, Evan y Shulman (1992) que consideran la competitividad se le relaciona con “una mayor productividad, de modo que los términos competitividad y productividad se utilizan de manera indistinta, y que en ocasiones se entiende el concepto de competitividad como la mayor penetración en los mercados, en los crecientes flujos de inversión y en los menores costes unitarios laborales alcanzados” (pág. 49).

Definición de competitividad desde el punto de vista microeconómico

Desde el punto de vista microeconómico Berumen (2012) define la competitividad como “la capacidad de las empresas para competir en los mercados y en base a su éxito ganar cuota de mercado, incrementar sus beneficios y crecer: generar valor para los accionistas y riqueza para la sociedad” (págs. 49 - 50).

Importancia de la competitividad

García (2015) “la importancia de la competitividad radica en saber cómo administrar los recursos de la empresa, incrementar su productividad y estar prevenido a los requerimientos del mercado”.

Factores de la competitividad

Berumen (2012) menciona que los factores determinantes de la competitividad empresarial son de dos tipos.

Los primeros son los relacionados con los precios y los costes:

- i. una empresa que produce un bien o servicio será más competitiva en la medida en que sea capaz de ofrecer menores precios que los de los competidores;
- ii. sobre los precios de venta influyen los costes de los factores, tales como los costes de capital, de la mano de obra y de las materias primas;
- iii. las estrategias mayormente elegidas para ser más competitivos en este aspecto se orientan a la reducción de los costes de financiación, a acompañar el incremento de los salarios con el crecimiento de la productividad, y al desarrollo de nuevas fuentes de energía y menor dependencia de las fuentes tradicionales (pág. 50).

Berumen (2012) considera que los segundos, son los relacionados con:

- i. la calidad de los productos;
- ii. la incorporación de mejoras tecnológicas en los procesos;
- iii. las adecuaciones convenientes a nivel de la estructura organizacional;
- iv. la gestión eficiente de los flujos de producción;
- v. la capacidad para desarrollar y mantener relaciones con otras empresas;
- vi. las buenas relaciones con el sector público y las universidades;
- vii. el diseño, ingeniería y fabricación industrial;
- viii. la optimización de las capacidades de los trabajadores a través de la capacitación y entrenamiento; y ix), la vital capacidad de generar procesos de Investigación, Desarrollo e innovación (I+D+i), entre otros (pág. 50).

Medición de la competitividad

García (2015) medición de la competitividad “implica el determinar los componentes o factores que la generan y el grado de impacto de estos”.

Productividad

Definición

López (2013) la productividad “es la generación de riqueza en general, y debe estar sustentada por la ética y la moral, para que haya beneficio social en armonía con la ecología del planeta” (pág. 15).

García (2015) define la productividad como “la relación entre la producción obtenida mediante un sistema de producción de bienes y/o servicios y los recursos utilizados

para obtenerla, es decir su uso eficiente o la relación entre los resultados obtenidos con respecto a los recursos usados y el tiempo que toma conseguirlos”.

Cruelles (2012) considera que la productividad “es un ratio que mide el grado de aprovechamiento de los factores que influyen a la hora de realizar un producto; se hace entonces necesario el control de la productividad. Cuanto mayor sea la productividad de nuestra empresa, menor serán los costes de producción y, por lo tanto, aumentará nuestra competitividad dentro del mercado” (pág. 10).

López (2013) la productividad de una empresa, nación, o en lo individual “es un índice de capacidad que al ser operado tiene un costo, y que genera riqueza a velocidad, dentro del ciclo natural de creatividad-producción-distribución-consumo del mercado; indica rapidez o velocidad de transformación de la energía, para producir o crear objetos materiales, e intangibles como servicios” (pág. 17).

La Productividad según Cruelles (2012) “es una ratio o índice que mide la relación existente entre la producción realizada y la cantidad de factores o insumos empleados en conseguirla” (pág. 10).

López (2013) la productividad “es una capacidad de producción o creación, y tiene un costo por tiempo de operación, para crear riqueza y beneficios” (pág. 17).

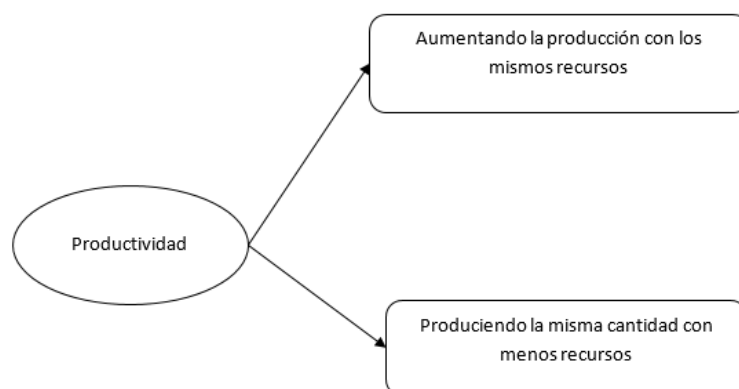


Gráfico 2. 5 Productividad

Fuente: Cruelles (2012)

La productividad en conclusión es necesaria para la permanencia del mercado de cualquier producto o empresa, requiere que haya una capacidad de producción y

creación adecuada a las necesidades de la organización, con un costo de tiempo por operación para establecer los beneficios y la generación de riqueza.

Tipos de productividad

Cruelles (2012) considera tres tipos de productividad:

- Productividad total: es el cociente entre la producción total y todos los factores empleados.
- Productividad multifactorial: relaciona la producción final con varios factores, normalmente trabajo y capital.
- Productividad parcial: es el cociente entre la producción final y un solo factor (pág. 10).

Factores de la productividad

Cruelles (2012) “en la productividad de una empresa inciden una gran cantidad de factores. Unos están fuera de su control, mientras que otros sí son controlados por ella, siendo estos sobre los que la empresa debe actuar para lograr incrementar o mejorar su rentabilidad en un periodo de tiempo” (pág. 11).

Factores que la empresa no controla	Factores que la empresa controla
Demanda Cargas sociales Tipos de interés Disponibilidad de material primas Disponibilidad de equipos Disponibilidad de mano de obra cualificada Normas legales y políticas	Terrenos y edificios Materiales almacenados Inversión en tecnología y maquinaria Mano de obra contratada

Tabla 2. 3 Factores que afectan a la productividad de una empresa

Fuente: Cruelles (2012)

López (2013) “lo productivo como sistema está en función de la capacidad y velocidad, para realizar trabajo, cuidando minimizar el desperdicio de los recursos. Y lo competitivo, está en función de la oferta en el mercado o para la sociedad, de productos y servicios, como los mejores satisfactores para los usuarios” (pág. 17).

Rentabilidad y productividad

López (2013) “su rentabilidad depende de la generación de riqueza en combinación con la oferta y demanda del mercado; pero, no indica el tamaño de una organización; pues, puede haber organizaciones o instituciones de tamaño similar, con muy diferentes resultados, por su competitividad en el mercado” (pág. 17).

Secuencia de la productividad

López (2013) “a secuencia de lo productivo es, < la fuerza a velocidad; para generar trabajo con potencia para transformar la energía en recursos>” (pág. 16).

Eficiencia

López (2013) “la eficiencia y la productividad, coexisten y son inseparables en la práctica; por ello el concepto de la productividad trae intrínseco el de la eficiencia; por lo que puede decirse con mucha propiedad eficiencia productiva o productividad eficiente, como si fuera una radiografía de la productividad” (pág. 16).

La productividad permite eficiencia en el uso de los recursos de la empresa sin desperdiciar, tiempo, espacio, materiales, con la finalidad de disminuir los riesgos o los problemas, efectuando las actividades de manera rápida, aplicando la creatividad y el ahorro de recursos.

Potencia y productividad

La diferencia entre potencia y productividad, según López (2013) “es que la segunda incluye a la gente, en sus resultados, pero, son similares porque expresan trabajo entre

tiempo; la productividad es una medida de capacidad, es la producción entre el tiempo, es una especie de potencia integral de gente y equipos, que se consume por un tiempo para materializar la energía, y tiene un costo, que se convierte en rentabilidad” (pág. 16).

Alta productividad

López (2013) “puede haber organizaciones con alta productividad, y con baja rentabilidad, por las condiciones del mercado; porque existen productos ofertados y no demandados por los clientes. Igual puede pasar en la administración pública, ésta puede contar con los recursos suficientes para tener una productividad, con un costo al ser operada y no generar riqueza social; por no satisfacer las demandas ciudadanas” (pág. 17).

La productividad se puede establecer como un nivel de actuación de tipo empresarial, institucional e individual, que utiliza las herramientas mentales del recurso humano que ayuda a resolver problemas y a la innovación, tienen un costo, buscando la eficiencia y la rentabilidad.

Gestión empresarial

Definición

Fuentes (2011) se define como aquella que procura “la administración óptima de los recursos de la empresa en función de su productividad y competitividad, de forma que la planificación estratégica con sus efectos en el largo plazo dispuestos en sus objetivos, se proyecta con la gestión estratégica disponiendo la gestión al servicio de la estrategia” (pág. 23)

Ámbitos de la gestión empresarial

La gestión empresarial aborda los siguientes ámbitos dentro de las empresas según Fuentes (2011) “en el contexto del sistema empresa su accionar constructivo y directivo, para llevar a cabo los lineamientos prospectivos previamente planeados con estrategias de posicionamiento, innovación, desarrollo e investigación”.

Visión prospectiva de la gestión estratégica

Fuentes (2011) considera que la visión prospectiva de la gestión estratégica tiene las siguientes ventajas:

Toma los desarrollos de la prospectiva para incorporarlos en el quehacer diario proyectando al futuro en el término del corto, mediano y largo plazo como procedimiento constructivo hacia las aspiraciones y anhelos de los actores sociales que la gobiernan en el contorno competitivo donde todas las ciencias buscan su sitio y protagonismo para liderar con tecnologías nuevas, paradigmas diferentes y esquemas mentales que transforman el mundo con la aceleración del cambio que motiva nuevas tendencias y rupturas hacia altos niveles de incertidumbre (pág. 23)

Grados de riesgos en la gestión empresarial

Fuentes (2011) “los grados de riesgo marcan diferencia en la disposición empresarial, por ello el aparece el recurso prospectivo como un factor fundamental en la reducción de incertidumbre a través de las intenciones y acciones de adelantarse al futuro con fundamentos probables que garanticen la supervivencia dignificante en libertad y escogencia del mejor futuro a cada caso dentro de sus múltiples escenarios posibles y probables” (pág. 23).

Señalamiento de variables

Variable independiente:

Riesgo de liquidez

Variable dependiente:

Permanencia en el mercado

2.6. Hipótesis

El riesgo de liquidez influye en la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua 2014-2016”.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Enfoque de la Investigación

El presente trabajo investigativo se desarrollará bajo el enfoque de la investigación cualitativo - cuantitativo porque permite el análisis del problema mediante la descripción y caracterización de la situación actual de las empresas seleccionadas para posteriormente cuantificar resultados y presentarlos de manera estadística.

Cualitativo

Se utilizará para evaluar la realidad en base un análisis situación externo e interno del sector desde el punto de vista del análisis financiero específicamente de la liquidez interpretando los datos obtenidos a través del estudio estadístico para poder predecir la sostenibilidad en el mercado.

Cuantitativo

Es fundamental para establecer los datos estadísticos de la problemática a través de los indicadores definidos en el estudio de la variable independiente y dependiente, donde se proporciona información relevante sobre el de riesgo de liquidez que se puede presentar en el sector concesionario de vehículos, que se presentan a través de tablas y gráficos estadísticos.

3.2. Nivel o tipo de investigación

Investigación descriptiva

Para Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) la investigación descriptiva “busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice, escribe tendencias de un grupo o población”, la

descripción de la temática estudiada incluye identificar claramente los procesos y actividades vinculadas con el riesgo de liquidez y la permanencia en el mercado con el fin de demostrar con precisión el fenómeno estudiado.

Investigación correlacional

La investigación correlacional según Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista (2014) “tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista”. En la presente investigación se utiliza este tipo de investigación debido a que realiza un análisis de las variables estableciendo estadísticamente su nivel de relación y asociación, es decir, como influyen la independiente sobre la dependiente a través de la configuración de indicadores cuantificables que ayuden al conocimiento de la realidad actual.

3.3. Población y muestra

Población

La población materia de estudio en la presente investigación son las empresas del sector concesionario de la provincia de Tungurahua ubicados en el CIU G4510.01 y G4520.01 detalladas a continuación:

RUC	NOMBRE
1890000130001	Automotores de la Sierra S.A.
1890009766001	Sociedad Anónima importadora Andina S.A.I.A.
990022011001	Maquinarias y vehículos S.A. Mavesa
1890010705001	Ambacar Cía. Ltda.
1891736092001	Autos.com automotores Palacios Cía. Ltda.
1890148596001	Ambandine S.A..
1890141818001	Autos y servicios de la sierra Autosierra S.A.
1890152569001	Productos diésel del Centro S.A. Prodicesa
1891706061001	Andinamotors S.A.

1891706630001	Comercializadora Autoline S.A.
1891707130001	Autoscorea S.A.
1891707874001	Automotores del Pacifico S.A Autollegasa
1891709060001	Compañía de importaciones y ventas Vivas Vivastrucks S.A.
1891709214001	Talleres Ambamazda S.A.
1891712215001	Toyota Servicios S.A.
1891712320001	Talleres Ambacorea S.A.
1891724612001	Vehicentro Vehículos y camiones centro Sierra S.A.
1891726593001	Kilometromil S.A.
1891729398001	Centralcar S.A.
1891734952001	Centro de colisiones Carone Cía. Ltda.
1891735312001	Vehysa S.A.
1890110971001	Marielhez Cía. Ltda.
1890111978001	Rectificadora Peñafiel Salazar Cía. Ltda.
1890115094001	Pareco Cía. Ltda.
1890152887001	Automotores Carlos Palacios e hijos Cía. Ltda.
1891709478001	Automotores Carlos Larrea. Cía. Ltda.
1891711065001	Automotores y vehículos Villena Cía. Ltda.
1891715664001	Automekano Cía. Ltda.
1891737250001	Centro automotriz Toro Cenauto S.A.
1891737692001	Multiauto S.A.
1891722326001	Autos Chinaaccpass Cía. Ltda.
1891726046001	Auto Japón Autojap Cía. Ltda.
1891731112001	Equipo caminero Equicam Cía. Ltda.
1891740774001	Cero choques Autveh-balor Cía. Ltda.
1891744559001	Rapimotor Cía. Ltda.
1891745121001	Checkengine S.A.
1891750583001	Automotores Pérez vaca Cía. Ltda.
1891746764001	Asiastar Automotores Asiáticos del Ecuador S.A.
1891746926001	Iskrauto Cía. Ltda.
1891748376001	Ciudad del Auto Ciauto Cía. Ltda.
1891751997001	Mitsuandina Cía. Ltda.

1891753469001	Maya autos Cía. Ltda. Mautos
1891758584001	Iavec industrial del Ecuador Cía. Ltda.
1891758878001	Compañía Comercializadora de automotores Autosepd Cía. Ltda.

Tabla 3. 1 Empresas del sector Concesionario de Tungurahua

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

Muestra:

Para el desarrollo de la investigación no se realizará el cálculo de la muestra, se utilizará la totalidad de la población de las Empresas concesionarias de la provincia de Tungurahua que son 44 empresas.

3.4. Operacionalización de Variables

Contextualización	Dimensiones	Indicadores	Ítems básicos	Técnicas e Instrumentos
Permanencia en el mercado La permanencia en el mercado es aquella que permite a una empresa sostenerse a través del tiempo, depende principalmente de las ventajas competitivas, las características de	Liquidez	Activo corriente/pasivo corriente	¿Cuál es el índice de liquidez de la empresa?	Panel de datos
	Endeudamiento del activo	Pasivo total /activo total	¿Cuál es el índice de endeudamiento del activo de la empresa?	Panel de datos
	Rotación de ventas	Ventas /activo total	¿Cuál es índice de rotación de	Panel de datos
	Rentabilidad neta del activo	Utilidad neta /Ventas*		

los mercados financieros, del entorno y de las estrategias que se utilicen para lograrlo, donde influyen factores críticos como los recursos financieros, la tecnología, innovación, la planificación estratégica y la gestión de riesgos.		Ventas/Activo total	ventas de la empresa? ¿Cuál es la rentabilidad neta de la empresa?	
--	--	---------------------	---	--

Tabla 3. 2 Operacionalización de variables

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

3.5. Recolección de información

La recolección de información se la realiza a través de técnicas y herramientas de investigación que en este caso es mediante la utilización de panel de datos el cual nos permite obtener información organizada de las empresas para lo cual se extrae del portal de información de la Superintendencia de Compañías y Seguros, tomando el Balance General y Estados de Resultados de las empresas del sector textil de la provincia de Tungurahua CIU G4510.01 y G4520.01, los datos recolectados serán administrados según las siguientes etapas:

- Selección de las empresas sujetas de investigación

Las empresas que van a ser investigadas en el presente estudio son las que forman parte del sector concesionario de Tungurahua activas entre los años 2014-2016 y que se encuentren con información financiera por lo menos 3 años consecutivos.

- Selección de las técnicas e instrumentos a emplear en el proceso de recolección y análisis de la de información.

Para el presente estudio se utilizará el análisis de información financiera, aplicando instrumentos y técnicas que nos permitan dar cumplimiento a los objetivos propuestos, mismos que se resume a continuación:

Objetivo 1: Determinar el riesgo de liquidez en el sector concesionario de vehículos en Tungurahua, a través de indicadores financieros.		
Indicador	Instrumento	Técnica de análisis
Ratios de liquidez corriente en las empresas del sector concesionario de Tungurahua en los años 2014 al 2016	Panel de datos	Estadística descriptiva
Objetivo 2: Analizar los índices de permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos de Tungurahua, a través de indicadores de crecimiento en el mercado.		
Indicador	Instrumento	Técnica de análisis
Ratios de endeudamiento del activo, rotación de ventas y rentabilidad neta del activo en las empresas del sector concesionario de Tungurahua en los años 2014 al 2016	Panel de datos	Estadística descriptiva

Objetivo 3: Evaluar la relación entre el riesgo de liquidez y la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos de Tungurahua, a través de técnicas estadísticas.		
Indicador	Instrumento	Técnica de análisis
Score discriminante en las empresas del sector concesionario de Tungurahua en los años 2014 al 2016	Panel de Datos	Estadística descriptiva

Tabla 3. 3 Empresas del sector Concesionario de Tungurahua

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

Determinación de pasos a seguir para la recolección de información

Para el desarrollo del trabajo investigativo se toma como el cálculo de los indicadores financieros como Liquidez corriente, endeudamiento del activo, rotación de ventas y rentabilidad neta del activo, los cuales son utilizados a su vez para realizar los cálculos correspondientes para el análisis discriminante múltiple.

El estudio se realiza a la información financiera de 44 empresas tomando para el cálculo de los indicadores cuentas de activo total, pasivo total, activo corriente, pasivo corriente, ingresos y utilidad bruta de los años 2014, 2015 y 2016 respectivamente.

Preguntas básicas	Explicación
1. ¿Para qué?	Para dar cumplimiento al objetivo general de la investigación.
2. ¿De qué personas u objetos?	Empresas del sector concesionario de la provincia de Tungurahua.

3. ¿Sobre qué aspectos?	Indicadores Financieros tales como: Liquidez corriente Endeudamiento del activo Rotación de ventas Rentabilidad neta del activo
4. ¿Quién?	El investigador
5. ¿Cuándo?	El periodo de estudio 2011-2017
6. ¿En qué lugar?	Provincia de Tungurahua
7. ¿Con que técnicas?	Estadística descriptiva
8. ¿Con que instrumentos?	Panel de datos, el cual contiene los balances financieros presentados a la Superintendencia de Compañías en los formatos preestablecidos y con el Catálogo de cuentas proporcionado por la Institución reguladora.
9. ¿Cuántas veces?	Se aplicará una sola vez, en vista de que se trata de una investigación de carácter transaccional o transversal.

Tabla 3. 4 Procedimiento para la recolección de información

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

3.6. Procesamiento y análisis

Procesamiento de información

En el procesamiento de los datos recolectados de la superintendencia de compañías de las empresas del sector concesionario de Tungurahua se utilizarán cuadros y tabulaciones según indicadores financieros calculados.

Una vez analizada dicha información se presentará en gráficas de dispersión que permitan evaluar de manera visual el comportamiento de los indicadores de cada una de las empresas analizadas lo que permitirá establecer tendencias y puntos mínimos y máximos observables, para ubicar las empresas según sus resultados, la misma que se ejemplifica a continuación:

3.7. Análisis e interpretación de resultados

Análisis estadístico de los datos

El análisis estadístico de los datos es realizado a través del análisis discriminante multivariable, para poder realizarlo como primer punto se procede a calcular el indicador de liquidez corriente y el promedio de liquidez en el sector para cada año para con los resultados obtenidos proceder a clasificar a las empresas en dos grupos, por un lado las que poseen sostenibilidad en las que se ubicara 2 si sus resultados reflejan ser superiores al del sector, y por el otro las que no tienen sostenibilidad con el número 1 es decir aquellas que presentan resultados inferiores al nivel del sector.

Se considera que para el estudio y análisis de información será necesario calcular indicadores que se relacionen directamente con la sostenibilidad para ello se utiliza la liquidez, endeudamiento del activo, rotación de ventas y rentabilidad neta del activo, mismos que nos servirán para la técnica estadística a ser aplicada.

Posteriormente se procederá a la realización del modelo estadístico para conocer la salud empresarial del sector concesionario y su permanencia en el mercado, en base a la técnica de análisis discriminante multivariable, para lo cual se realiza el cálculo del SCORE DISCRIMINANTE mediante la utilización de la fórmula de tendencia la cual es una regresión lineal múltiple que consta de:

- Variable conocida y que es el conjunto de Y conocidos en la relación $y=mx+b$.
- Variable conocida x que es un conjunto de valores de X opcionales (pueden ser conocidos) de la relación $y=mx+b$, una matriz del mismo tamaño que conocido y .

- Nueva matriz x que son los nuevos valores de X para los cuales se desea que TENDENCIA devuelva los valores de Y correspondientes.

Con los resultados de la regresión se calcula medidas de dispersión para determinar cuál es la probabilidad de que las empresas del sector concesionario de la provincia de Tungurahua permanezcan en el mercado a través del establecimiento del límite superior e inferior de los valores analizados, esto nos permitirá graficar la posición en la que cada una de las empresas se encuentra en el año 2014 al 2016 respectivamente.

Interpretación de los resultados:

Para la interpretación de resultados Altman crea una tabla en la que se determina según la salud empresarial 3 zonas para ubicar a las empresas: Zona segura, zona gris y zona de quiebra el cual se detalla a continuación:

ZONAS	DESCRIPCIÓN
Zona segura	La empresa probablemente no tendrá problemas de solvencia en el corto y mediano plazo, su permanencia en el mercado es segura.
Zona gris	Señala alguna seguridad relativa, pero se sitúa dentro de un área de observación.
Zona de quiebra	Indica que la empresa prácticamente ya no tendrá permanencia en el mercado, normalmente una empresa no recupera su solvencia si se encuentra con un resultado de esta naturaleza.

Tabla 3. 5 Zonas de salud empresarial

Comprobación de la Hipótesis

La comprobación de la hipótesis será realizada con análisis de regresión obteniendo de esta manera el coeficiente de determinación R^2 para hacerlo relación con el p-valor.

Establecimiento de conclusiones

Las conclusiones se establecieron bajo la condición de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación, por otra parte, las recomendaciones se resultarán de cada una de las conclusiones instauradas.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación de los resultados

En base a los datos obtenidos de la información de las empresas Concesionarias de la provincia de Tungurahua publicada en la base de datos de la Superintendencia de Compañías del Ecuador correspondiente al CIU G4510.01 y G4520.01 de los períodos 2014, 2015 y 2016, se procede a la aplicación del estadístico de análisis discriminante multivariable de los indicadores financieros para determinar la permanencia en el mercado de las empresas del sector.

4.1.1 Clasificación de empresas

A través del cálculo de liquidez corriente de las empresas, se obtiene el promedio de la liquidez del sector, a continuación, se muestra el indicador de liquidez para las empresas del sector consideradas en el año 2014, 2015 y 2016:

Nº	NOMBRE	LIQUIDEZ CORRIENTE		
		AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
1	AMBACAR CIA. LTDA.	1.86	2.22	2.05
2	AMBANDINE S.A.	1.49	2.24	0.49
3	ANDINAMOTORS S.A.	2.00	1.95	0.55
4	AUTOCONTINENTAL S.A.	-	1.25	0.48
5	AUTOMEKANO CIA. LTDA.	1.24	1.37	0.67
6	AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	1.59	1.87	0.69
7	AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	3.35	1.61	0.56
8	AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1.90	2.28	0.34
9	AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	2.72	7.78	0.09
10	AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	4.42	0.40	33.31
11	AUTOMOTORES Y VEHICULOS VILLENA CIA. LTDA.	1.71	2.07	-
12	AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	2.94	1.87	0.48
13	AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	1.99	2.00	0.44
14	AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	10.79	1.34	0.54
15	AUTOSCOREA S.A.	1.17	1.25	1.08
16	CENTRALCAR S.A.	2.80	2.87	0.27

17	CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	1.05	1.07	0.99
18	CENTRO DE COLISIONES CARONE CIA. LTDA.	0.92	-	-
19	CERO CHOQUES AUTVEH-BALOR CIA. LTDA.	11.81	-	-
20	CHECKENGINE S.A.	0.85	-	-
21	CIUDAD DEL AUTO CIAAUTO CIA. LTDA.	1.06	1.10	0.63
22	COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	7.75	5.62	1.11
23	COMPAÑIA AUTOSEPD CIA.LTDA.	-	0.95	0.26
24	DALVANIMAUFE IMPORTADORA DE VEHICULOS S.A.	-	-	1.08
25	EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	1.05	1.08	1.00
26	ISKRAUTO CIA. LTDA.	0.02	-	-
27	KILOMETROMIL S.A.	1.93	4.95	0.32
28	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	0.91	-	0.85
29	MARIELHEZ CIA. LTDA.	1.58	1.73	0.20
30	MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	0.93	1.09	0.23
31	MITSUANDINA CIA. LTDA.	3.35	4.20	0.22
32	PARECO CIA. LTDA.	0.80	0.56	0.96
33	PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A. PRODICESA	2.59	5.01	
34	SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	1.58	1.60	0.65
35	TALLERES AMBACOREA S.A.	3.37	-	-
36	TALLERES AMBAMAZDA S.A.	1.12	-	-
37	TOYOTASERVICIOS S. A.	1.42	-	-
38	VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO	1.51	1.17	0.38
39	VEHYSA S.A.	3.73	6.09	0.19
	PROMEDIO DEL SECTOR	2.54	2.28	1.70

Tabla 3. 6 Liquidez corriente año 2014, 2015, 2016 empresas del sector concesionario de Tungurahua

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

Determinado el promedio de liquidez del sector y que a su vez es el promedio aceptable, se clasifica a las empresas del sector concesionario en dos grupos, las empresas solventes e insolventes; para la realización de dicha clasificación se emplea la fórmula de función SI de Excel. De acuerdo al promedio de liquidez del sector el promedio aceptable en el año 2014 es 2.54, en el año 2015 es 2.28 y en el año 2016 es 1.70, lo cual nos indica que aquellas empresas que posean resultados inferiores al promedio aceptable serán calificadas con 1 es decir tiene problemas de liquidez, por otro lado, aquellas que tengan resultados superiores tendrán la clasificación 2 que significa que se encuentran en estado de solvencia lo cual se muestra a continuación:

N ^a	NOMBRE	AÑO 2014		AÑO 2015		AÑO 2016	
		CLASIFICACIÓN 1	LIQUIDEZ CORRIENTE	CLASIFICACIÓN 1	LIQUIDEZ CORRIENTE	CLASIFICACIÓN 1	LIQUIDEZ CORRIENTE
1	AMBACAR CIA. LTDA.	1	1.86	1	2.22	2	2.05
2	AMBANDINE S.A.	1	1.49	1	2.24	1	0.49
3	ANDINAMOTORS S.A.	1	2	1	1.95	1	0.55
4	AUTOCONTINENTAL S.A.	-	-	1	1.25	1	0.48
5	AUTOMEKANO CIA. LTDA.	1	1.24	1	1.37	1	0.67
6	AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	1	1.59	1	1.87	1	0.69
7	AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	2	3.35	1	1.61	1	0.56
8	AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1	1.9	1	2.276	1	0.34
9	AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	2	2.72	2	7.78	1	0.09
10	AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	2	4.42	1	0.4	2	33.31
11	AUTOMOTORES Y VEHICULOS VILLENA CIA. LTDA.	1	1.71	1	2.07	-	-
12	AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	2	2.94	1	1.87	1	0.48
13	AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	1	1.99	1	2	1	0.44
14	AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	2	10.79	1	1.34	1	0.54
15	AUTOSCOREA S.A.	1	1.17	1	1.25	1	1.08
16	CENTRALCAR S.A.	2	2.8	2	2.87	1	0.27
17	CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	1	1.05	1	1.07	1	0.99
18	CENTRO DE COLISIONES CARONE CIA. LTDA.	1	0.92	-	-	-	-
19	CERO CHOQUES AUTVEH-BALOR CIA. LTDA.	2	11.81	-	-	-	-
20	CHECKENGINE S.A.	1	0.85	-	-	-	-
21	CIUDAD DEL AUTO CIAAUTO CIA. LTDA.	1	1.06	1	1.1	1	0.63
22	COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	2	7.75	2	5.62	1	1.11

23	COMPAÑIA AUTOSEPD CIA.LTDA.	-	-	1	0.95	1	0.26
24	DALVANIMAUFE IMPORTADORA DE VEHICULOS S.A.	-	-	-	-	1	1.08
25	EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	1	1.05	1	1.08	1	1
26	ISKRAUTO CIA. LTDA.	1	0.02	1	-	-	-
27	KILOMETROMIL S.A.	1	1.93	2	4.95	1	0.32
28	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	1	0.91	-	-	1	0.85
29	MARIELHEZ CIA. LTDA.	1	1.58	1	1.73	1	0.2
30	MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	1	0.93	1	1.09	1	0.23
31	MITSUANDINA CIA. LTDA.	2	3.35	2	4.2	1	0.22
32	PARECO CIA. LTDA.	1	0.8	1	0.56	1	0.96
33	PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A. PRODICESA	2	2.59	2	5.01		
34	SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	1	1.58	1	1.6	1	0.65
35	TALLERES AMBACOREA S.A.	2	3.37	-	-	-	-
36	TALLERES AMBAMAZDA S.A.	1	1.12	-	-	-	-
37	TOYOTASERVICIOS S. A.	1	1.42	-	-	-	-
38	VEHICENTRO VEHICULOS SIERRA S.A.	1	1.51	1	1.17	1	0.38
39	VEHYSA S.A.	2	3.73	2	6.09	1	0.19
	PROMEDIO DEL SECTOR	-	2.54	-	2.28	-	1.7

Tabla 4. 1 Clasificación de empresas según liquidez corriente año 2014,2015,2016

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

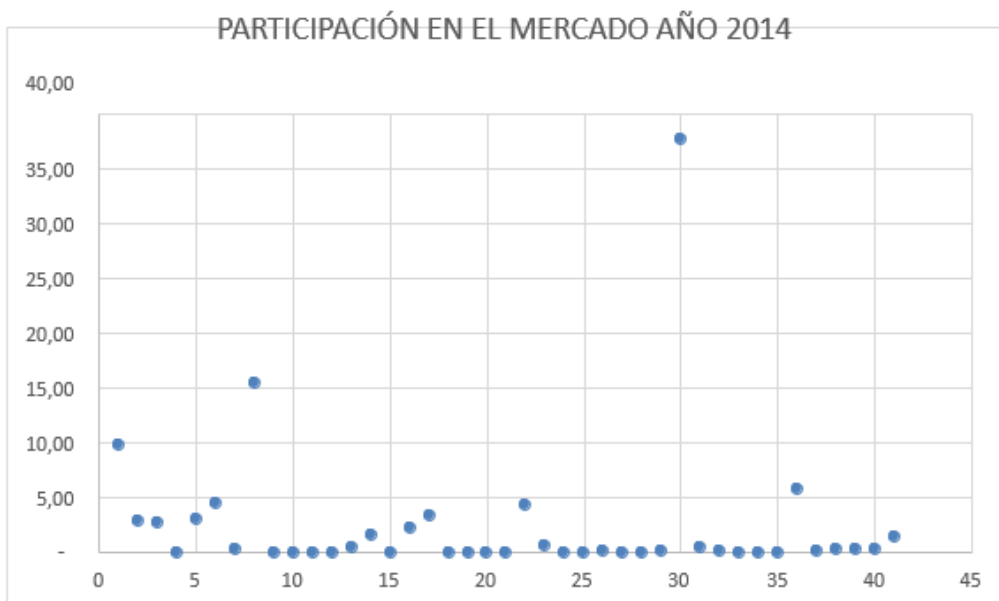


Gráfico 4.1 Participación en el mercado año 2014

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

Se puede determinar que en el año 2014 las empresas mantienen niveles de bajas ventas similares, existe la concentración de mercado en 10 empresas, en este año entra en vigencia la resolución del COMEX N° 65 Y 66 en la que se determina que los concesionarios solo podían importar 100 vehículos para ser comercializados, por esta razón los precios de los vehículos incrementaron para poder cubrir los gastos operacionales que se generan en el giro del negocio. El mercado concesionario en este año no ha tenido un incremento en relación con años anteriores pues no ha podido crecer por barreras principalmente de importación y la influencia que tiene desde el año 2012 cuando se incrementa el Impuesto a la salida de divisas del 2% al 5%.

NOMBRE	VENTAS \$	%
AMBACAR CIA. LTDA.	\$ 66,578,724.50	18.15%
AMBANDINE S.A.	\$ 9,895,382.26	2.70%
ANDINAMOTORS S.A.	\$ 12,465,244.90	3.40%
AUTOCONTINENTAL S.A.	\$ 11,340.74	0.00%
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	\$ 18,001,406.70	4.91%
AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	\$ 21,196,394.90	5.78%
AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	\$ 1,621,397.99	0.44%
AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	\$ 81,848,577.30	22.31%
AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	\$ 454,949.69	0.12%
AUTOS BOLOMOLINA S.A.	-	0.00%
AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	\$ 10,124.82	0.00%
AUTOMOTORES Y VEHICULOS VILLENIA CIA. LTDA.	\$ 799,129.85	0.22%
AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	\$ 1,314,558.78	0.36%
AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	\$ 8,788,517.29	2.40%
AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	\$ 1,006,237.57	0.27%
AUTOSCOREA S.A.	\$ 9,073,840.91	2.47%
CENTRALCAR S.A.	\$ 18,061,786.20	4.92%
CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	\$ 855,287.69	0.23%
CENTRO DE COLISIONES CARONE CIA. LTDA.	-	0.00%
CERO CHOQUES AUTVEH-BALOR CIA. LTDA.	-	0.00%
CHECKENGINE S.A.	-	0.00%
CIUDAD DEL AUTO CIAUTO CIA. LTDA.	\$ 41,990,706.00	11.45%
COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	\$ 4,770,430.54	1.30%
COMPAÑIA AUTOSEPD CIA.LTDA.	\$ 118,538.77	0.03%
DALVANIMAUFE IMPORTADORA DE VEHICULOS S.A.	-	0.00%
EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	\$ 428,833.52	0.12%
ISKRAUTO CIA. LTDA.	\$ 1,000.00	0.00%
IMPORTADORA PUERTO LIBRE NUTORR CIA.LTDA.	-	0.00%
KILOMETROMIL S.A.	\$ 1,094,110.40	0.30%
MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	\$ 10,877,543.00	2.96%
MARIELHEZ CIA. LTDA.	\$ 4,603,476.52	1.25%
MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	\$ 1,181,278.00	0.32%
MITSUANDINA CIA. LTDA.	\$ 555,930.37	0.15%
PARECO CIA. LTDA.	\$ 706,919.98	0.19%
PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A. PRODICESA	\$ 51,079.31	0.01%
SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	\$ 39,174,528.10	10.68%
TALLERES AMBACOREA S.A.	-	0.00%
TALLERES AMBAMAZDA S.A.	-	0.00%
TOYOTASERVICIOS S. A.	-	0.00%
VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA	\$ 2,716,827.68	0.74%
VEHYSA S.A.	\$ 6,633,202.17	1.81%
TOTAL	\$366,887,306.45	100.00%

Tabla 4. 2 Participación en el mercado año 2015

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

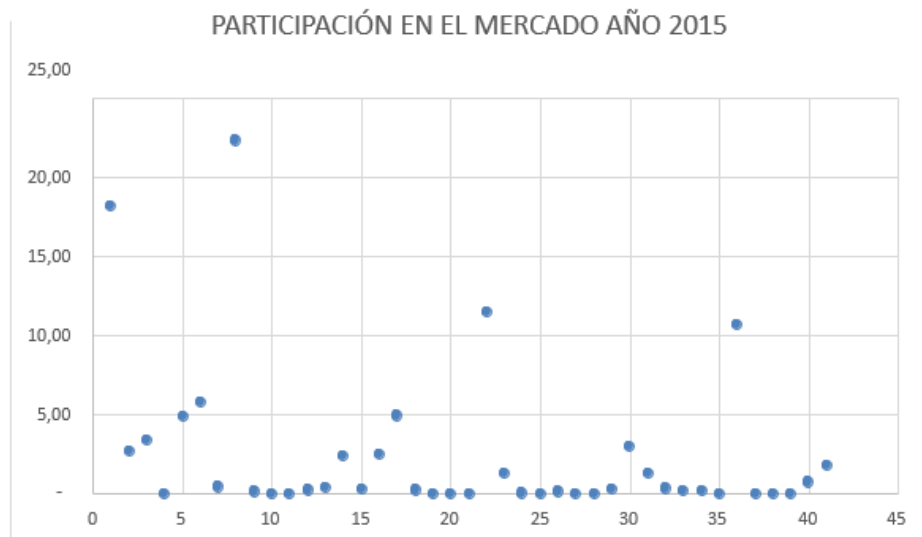


Gráfico 4.2 Participación en el mercado año 2015

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

En el segundo semestre del año 2015 la economía nacional se agudizó ya que el sector de las exportaciones presentó una baja en el volumen de ventas y valor, la industria automotriz redujo drásticamente la comercialización y fabricación de vehículos, el sector petrolero redujo sus inversiones, y consecuentemente el Gobierno empezó a postergar los pagos a sus proveedores.

La suma de la caída en el precio de petróleo y la depreciación del dólar y la insuficiencia en ahorros públicos afectaron de tal manera que la economía entro en período de recesión. Esto conlleva a que los niveles de ventas en el sector concesionario mantengan similares tendencias al año 2014.

NOMBRE	VENTAS \$	%
AMBACAR CIA. LTDA.	\$ 63.884.401,00	14,87%
AMBANDINE S.A.	\$ 6.630.555,59	1,54%
ANDINAMOTORS S.A.	\$ 10.477.307,60	2,44%
AUTOCONTINENTAL S.A.	\$ 224.336,97	0,05%
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	\$ 8.410.422,76	1,96%
AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	\$ 18.349.741,10	4,27%
AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	\$ 1.180.560,58	0,27%
AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	\$ 51.776.043,70	12,05%
AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	\$ 369.588,99	0,09%
AUTOS BOLOMOLINA S.A.	\$ -	0,00%
AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	\$ 113,40	0,00%
AUTOMOTORES Y VEHICULOS VILLENA CIA. LTDA.	\$ -	0,00%
AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	\$ 1.018.816,95	0,24%
AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	\$ 7.772.343,87	1,81%
AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	\$ 709.024,82	0,16%
AUTOSCOREA S.A.	\$ 4.766.667,73	1,11%
CENTRALCAR S.A.	\$ 11.324.182,90	2,64%
CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	\$ 843.110,08	0,20%
CENTRO DE COLISIONES CARONE CIA. LTDA.	\$ -	0,00%
CERO CHOQUES AUTVEH-BALOR CIA. LTDA.	\$ -	0,00%
CHECKENGINE S.A.	\$ -	0,00%
CIUDAD DEL AUTO CIAUTO CIA. LTDA.	\$ 41.956.015,10	9,76%
COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	\$ 3.703.950,45	0,86%
COMPAÑIA AUTOSEPD CIA.LTDA.	\$ 84.520,57	0,02%
DALVANIMAUFE IMPORTADORA DE VEHICULOS S.A.	\$ 52.622,81	0,01%
EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	\$ 37.361,42	0,01%
ISKRAUTO CIA. LTDA.	\$ -	0,00%
IMPORTADORA PUERTO LIBRE NUTORR CIA.LTDA.	\$ -	0,00%
KILOMETROMIL S.A.	\$ 351.281,18	0,08%
MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	\$ 148.539.722,00	34,57%
MARIELHEZ CIA. LTDA.	\$ 4.286.889,97	1,00%
MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	\$ 845.929,01	0,20%
MITSUANDINA CIA. LTDA.	\$ 264.655,15	0,06%
PARECO CIA. LTDA.	\$ 567.735,77	0,13%
PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A. PRODICESA	\$ -	0,00%
SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	\$ 34.435.403,40	8,01%
TALLERES AMBACOREA S.A.	\$ -	0,00%
TALLERES AMBAMAZDA S.A.	\$ -	0,00%
TOYOTASERVICIOS S. A.	\$ -	0,00%
VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA S.A.	\$ 1.434.457,46	0,33%
VEHYSA S.A.	\$ 5.428.381,65	1,26%
TOTAL	\$ 429.726.143,98	100,00%

Tabla 4. 3 Participación en el mercado año 2016

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

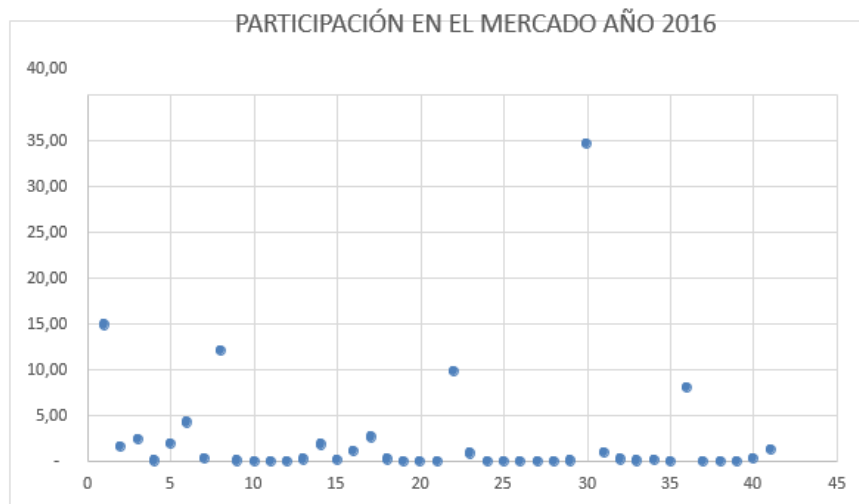


Gráfico 4.3 Participación en el mercado año 2016

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

Como se puede observar los niveles de ventas durante los años 2015 y 2016 redujeron, el dinamismo de las empresas en el país fue menor en estos períodos, la situación del sector automotor se presentó complicada en año 2016 esto debido a la contracción significativa de la demanda, De acuerdo con datos publicados por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) en su página web, entre enero y febrero de este año se vendieron 7.913 unidades. Esto representa un 50% menos que en los dos primeros meses del 2015, cuando se colocaron 15.840 vehículos. A principios del año 2016 el Gobierno redujo los cupos para importar vehículos, de 25.617 unidades a 23.285. Es decir, un 9% menos que en el 2015.

Para el desarrollo del modelo estadístico con scoring se debe obtener variables que nos permitan desarrollarlo es decir indicadores que resulten ser trascendentales al evaluar las empresas para lo cual se ha determinado que los más adecuados para ser utilizados en el análisis financiero son:

- Liquidez
- Endeudamiento del activo
- Rotación de ventas
- Rentabilidad neta del activo

Los indicadores de liquidez, endeudamiento, rotación y rentabilidad son seleccionados principalmente porque son aquellos que tienen mayor influencia en el giro del negocio, ya que al ser el inventario de vehículo, piezas y partes de automotores su principal cuenta se considera que el activo es la cuenta que mayor participación tendrá al momento de la evaluación.

Es de esta manera como el endeudamiento del activo es necesario ser calculado ya que a través de ello se puede conocer que porción del activo de las empresas está financiado por terceros, así mismo la razón de rotación de ventas es un indicador de alta trascendencia en este estudio ya que nos permite saber la efectividad con la que la empresa puede comercializar los vehículos pues esto es la base para el giro del negocio.

Otro importante indicador es la rentabilidad neta del activo porque gracias a este cálculo conocemos la capacidad que tienen los inventarios de vehículos, partes y piezas de automotores para generar un rendimiento sin importar la forma en la que hayan sido financiados.

A continuación, se desarrolla el modelo estadístico para determinar la permanencia en el mercado de las empresas tomando como base a los indicadores financieros calculados, para ello se calcula un SCORE DISCRIMINANTE mediante la utilización del estadístico de una regresión lineal multivariable en este caso se utiliza la fórmula de tendencia que nos permite relacionar una constante, que en este caso será el indicador de liquidez, con 3 variables que en este caso son los indicadores de endeudamiento, rotación de activos, y rentabilidad para los años evaluados como se muestra a continuación:

Nº	NOMBRE	SCORE DISCRIMINANTE		
		AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO2016
1	AMBACAR CIA. LTDA.	1.26	1.03	1.18
2	AMBANDINE S.A.	1.2	1.02	1
3	ANDINAMOTORS S.A.	1.27	1.03	1.02
4	AUTOCONTINENTAL S.A.	1.03	0.99	1.12
5	AUTOMEKANO CIA. LTDA.	1.35	0.94	0.97
6	AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	1.6	0.95	1.08
7	AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	1.32	1	0.99
8	AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1.45	1.02	1.06
9	AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	1.91	1.99	1.03
10	AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	1.34	1.02	2.04
11	AUTOMOTORES Y VEHICULOS VILLENA CIA. LTDA.		1.02	
12	AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	1.22	1.03	0.99
13	AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	1.27	1.01	1.03
14	AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	2.31	0.96	1.01
15	AUTOSCOREA S.A.	0.98	0.92	1.11
16	CENTRALCAR S.A.	1.49	1.1	1.03
17	CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	0.88	0.93	1.09
18	CENTRO DE COLISIONES CARONE CIA. LTDA.	1.41		
19	CERO CHOQUES AUTVEH-BALOR CIA. LTDA.	2.47		
20	CHECKENGINE S.A.	0.93		
21	CIUDAD DEL AUTO CIAAUTO CIA. LTDA.	0.9	0.94	1.01
22	COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	1.7	1.74	0.98
23	COMPAÑIA AUTOSEPD CIA.LTDA.		0.97	0.97
24	DALVANIMAUFE IMPORTADORA DE VEHICULOS S.A.			0.97
25	EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	0.98	0.97	0.95
26	ISKRAUTO CIA. LTDA.	0.7	0.96	
27	KILOMETROMIL S.A.	1.01	1.53	0.99
28	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	1.09		1
29	MARIELHEZ CIA. LTDA.	1.13	0.99	1.01
30	MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	1.12	0.9	1.1
31	MITSUANDINA CIA. LTDA.	1.2	1.43	0.96
32	PARECO CIA. LTDA.	1.18	0.79	0.98
33	PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A. PRODICESA	1.3	1.6	
34	SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	1.02	0.94	
35	TALLERES AMBACOREA S.A.	1.24		
36	TALLERES AMBAMAZDA S.A.	1.29		
37	TOYOTASERVICIOS S. A.	1.31		
38	VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA S.A.	1.02	0.96	1.1
39	VEHYSA S.A.	1.48	1.61	1.06

Tabla 4. 4 Score discriminante año 2014,2015-2016

Elaborado por: Burbano Santamaria, Mónica Silvana (2019)

Posteriormente, se calcula el promedio o media, el límite superior e inferior de la población analizada para poder ubicar a las empresas en las zonas de riesgo y graficarlas utilizando una gráfica de dispersión de los años 201,2015 y 2016.

Nº	NOMBRE	SCORE DISCRIMINANTE	LIMITE SUPERIOR	LIMITE INFERIOR
1	AMBACAR CIA. LTDA.	1.26	1.65	0.92
2	AMBANDINE S.A.	1.20	1.65	0.92
3	ANDINAMOTORS S.A.	1.27	1.65	0.92
4	AUTOMEKANO CIA. LTDA.	1.03	1.65	0.92
5	AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	1.35	1.65	0.92
6	AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	1.60	1.65	0.92
7	AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1.32	1.65	0.92
8	AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	1.45	1.65	0.92
9	AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	1.91	1.65	0.92
10	AUTOMOTORES Y VEHICULOS VILLENA CIA. LTDA.	1.34	1.65	0.92
11	AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	1.22	1.65	0.92
12	AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	1.27	1.65	0.92
13	AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	2.31	1.65	0.92
14	AUTOSCOREA S.A.	0.98	1.65	0.92
15	CENTRALCAR S.A.	1.49	1.65	0.92
16	CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	0.88	1.65	0.92
17	CENTRO DE COLISIONES CARONE CIA. LTDA.	1.41	1.65	0.92
18	CERO CHOQUES AUTVEH-BALOR CIA. LTDA.	2.47	1.65	0.92
19	CHECKENGINE S.A.	0.93	1.65	0.92
20	CIUDAD DEL AUTO CIAAUTO CIA. LTDA.	0.90	1.65	0.92
21	COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	1.70	1.65	0.92
22	EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	0.98	1.65	0.92
23	ISKRAUTO CIA. LTDA.	0.70	1.65	0.92
24	KILOMETROMIL S.A.	1.01	1.65	0.92
25	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	1.09	1.65	0.92
26	MARIELHEZ CIA. LTDA.	1.13	1.65	0.92
27	MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	1.12	1.65	0.92
28	MITSUANDINA CIA. LTDA.	1.20	1.65	0.92
29	PARECO CIA. LTDA.	1.18	1.65	0.92
30	PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A. PRODICESA	1.30	1.65	0.92
31	SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	1.02	1.65	0.92
32	TALLERES AMBACOREA S.A.	1.24	1.65	0.92

33	TALLERES AMBAMAZDA S.A.	1.29	1.65	0.92
34	TOYOTASERVICIOS S. A.	1.31	1.65	0.92
35	VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA S.A.	1.02	1.65	0.92
36	VEHYSA S.A.	1.48	1.65	0.92
PROMEDIO		1.29		
DESVIACIÓN ESTÁNDAR		0.36		
LIMITE SUPERIO		1.65		
LIMITE INFERIOR		0.92		

Tabla 4. 5 Cálculo de estadístico año 2014

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

En base a los resultados obtenidos se determina que el límite superior para el año 2014 es de 1.65 es decir que aquellas empresas que obtienen resultados superiores a este límite son aquellas que mantienen óptimas condiciones financieras, mientras que el límite inferior es 0.92 lo cual muestra que las empresas que están bajo este nivel son las que posiblemente no podrán continuar en el mercado a un corto plazo.

Nº	NOMBRE	SCORE DISCRIMINANTE	LIMITE SUPERIOR	LIMITE INFERIOR
1	AMBACAR CIA. LTDA.	1.03	1.39	0.82
2	AMBANDINE S.A.	1.02	1.39	0.82
3	ANDINAMOTORS S.A.	1.03	1.39	0.82
4	AUTOCONTINENTAL S.A.	0.99	1.39	0.82
5	AUTOMEKANO CIA. LTDA.	0.94	1.39	0.82
6	AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	0.95	1.39	0.82
7	AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	1.00	1.39	0.82
8	AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1.02	1.39	0.82
9	AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	1.99	1.39	0.82
10	AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	1.02	1.39	0.82
11	AUTOMOTORES Y VEHICULOS VILLENA CIA. LTDA.	1.02	1.39	0.82
12	AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	1.03	1.39	0.82
13	AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	1.01	1.39	0.82
14	AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	0.96	1.39	0.82
15	AUTOSCOREA S.A.	0.92	1.39	0.82
16	CENTRALCAR S.A.	1.10	1.39	0.82
17	CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	0.93	1.39	0.82
18	CIUDAD DEL AUTO CIAAUTO CIA. LTDA.	0.94	1.39	0.82
19	COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	1.74	1.39	0.82
20	AUTOMOTORES AUTOSEPD CIA.LTDA.	0.97	1.39	0.82
21	EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	0.97	1.39	0.82

22	ISKRAUTO CIA. LTDA.	0.96	1.39	0.82
23	KILOMETROMIL S.A.	1.53	1.39	0.82
24	MARIELHEZ CIA. LTDA.	0.99	1.39	0.82
25	MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	0.90	1.39	0.82
26	MITSUANDINA CIA. LTDA.	1.43	1.39	0.82
27	PARECO CIA. LTDA.	0.79	1.39	0.82
28	PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A. PRODICESA	1.60	1.39	0.82
29	SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	0.94	1.39	0.82
30	VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA S.A.	0.96	1.39	0.82
31	VEHYSA S.A.	1.61	1.39	0.82
	PROMEDIO	1.11		
	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	0.29		
	LIMITE SUPERIO	1.39		
	LIMITE INFERIOR	0.82		

Tabla 4. 6 Cálculo de estadístico año 2015

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

De los resultados obtenidos se determina que el límite superior para el año 2015 es de 1.39 es decir que aquellas empresas que obtienen resultados superiores a este límite son aquellas que mantienen óptimos indicadores financieras, por otro lado, el límite inferior es 0.82 lo que significa que las empresas que están bajo este nivel son las que posiblemente no cuentan estabilidad en el mercado.

N ^a	NOMBRE	SCORE DISCRIMINANTE	LIMITE SUPERIOR	LIMITE INFERIOR
1	AMBACAR CIA. LTDA.	1.18	1.26	0.87
2	AMBANDINE S.A.	1.00	1.26	0.87
3	ANDINAMOTORS S.A.	1.02	1.26	0.87
4	AUTOCONTINENTAL S.A.	1.12	1.26	0.87
5	AUTOMEKANO CIA. LTDA.	0.97	1.26	0.87
6	AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	1.08	1.26	0.87
7	AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	0.99	1.26	0.87
8	AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1.06	1.26	0.87
9	AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A.	1.03	1.26	0.87
10	AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	2.04	1.26	0.87
11	AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	0.99	1.26	0.87
12	AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	1.03	1.26	0.87
13	AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	1.01	1.26	0.87
14	AUTOSCOREA S.A.	1.11	1.26	0.87
15	CENTRALCAR S.A.	1.03	1.26	0.87
16	CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	1.09	1.26	0.87

17	CIUDAD DEL AUTO CIAAUTO CIA. LTDA.	1.01	1.26	0.87
18	COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	0.98	1.26	0.87
19	COMPAÑIA COMERCIALIZADORA DE AUTOMOTORES	0.97	1.26	0.87
20	DALVANIMAUFE IMPORTADORA DE VEHICULOS S.A.	0.97	1.26	0.87
21	EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	0.95	1.26	0.87
22	KILOMETROMIL S.A.	0.99	1.26	0.87
23	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	1.00	1.26	0.87
24	MARIELHEZ CIA. LTDA.	1.01	1.26	0.87
25	MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	1.10	1.26	0.87
26	MITSUANDINA CIA. LTDA.	0.96	1.26	0.87
27	PARECO CIA. LTDA.	0.98	1.26	0.87
28	SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	1.10	1.26	0.87
29	VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA S.A.	1.06	1.26	0.87
30	VEHYSA S.A.	1.17	1.26	0.87
	PROMEDIO	1.06		
	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	0.20		
	LIMITE SUPERIOR	1.26		
	LIMITE INFERIOR	0.87		

Tabla 4. 7 Cálculo de estadístico año 2016

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

Para el año 2016 se establece que el límite superior es de 1.26, mientras que el límite inferior es 0.87, dicho en otras palabras, aquellas empresas que estén por encima del 1.26 en sus indicadores poseen alta seguridad en el mercado, por el contrario, aquellas que están bajo 0.87 poseen indicadores que les afectarían a su permanencia en el mercado.

Cabe mencionar que aquellas empresas que se entran en ubicada entre el límite superior y límite inferior se encuentran en una zona gris, es decir se mantienen estables, pero no con alta seguridad de permanencia empresarial.

A continuación, procedemos a ubicar a las empresas del sector concesionario de acuerdo con los resultados obtenidos en tres zonas, zona segura, zona gris y zona de riesgo o quiebra.

NOMBRE	SCORE DISCRIMINANTE	ZONA SEGURA	ZONA GRIS	ZONA DE QUIEBRA
AMBACAR CIA. LTDA.	1.26		X	
AMBANDINE S.A.	1.20		X	
ANDINAMOTORS S.A.	1.27		X	
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	1.03		X	
AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LDTA.	1.35		X	
AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	1.60		X	
AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1.32		X	
AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	1.45		X	
AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	1.91	X		
AUTOMOTORES Y VEHICULOS VILLENA CIA. LTDA.	1.34		X	
AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	1.22		X	
AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	1.27		X	
AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	2.31	X		
AUTOSCOREA S.A.	0.98		X	
CENTRALCAR S.A.	1.49		X	
CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	0.88			X
CENTRO DE COLISIONES CARONE CIA. LTDA.	1.41		X	
CERO CHOQUES AUTVEH-BALOR CIA. LTDA.	2.47	X		
CHECKENGINE S.A.	0.93		X	
CIUDAD DEL AUTO CIAUTO CIA. LTDA.	0.90			X
COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	1.70	X		
EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	0.98		X	
ISKRAUTO CIA. LTDA.	0.70			X
KILOMETROMIL S.A.	1.01		X	
MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	1.09		X	
MARIELHEZ CIA. LTDA.	1.13		X	
MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	1.12		X	
MITSUANDINA CIA. LTDA.	1.20		X	
PARECO CIA. LTDA.	1.18		X	
PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A. PRODICESA	1.30		X	
SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	1.02		X	
TALLERES AMBACOREA S.A.	1.24		X	
TALLERES AMBAMAZDA S.A.	1.29		X	
TOYOTASERVICIOS S. A.	1.31		X	
VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA S.A.	1.02		X	
VEHYSA S.A.	1.48		X	
TOTAL		4	29	3
%		11%	81%	8%

Tabla 4. 8 Zonas de riesgo sector concesionario de Tungurahua año 2014

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

ANÁLISIS SITUACIONAL AÑO 2014

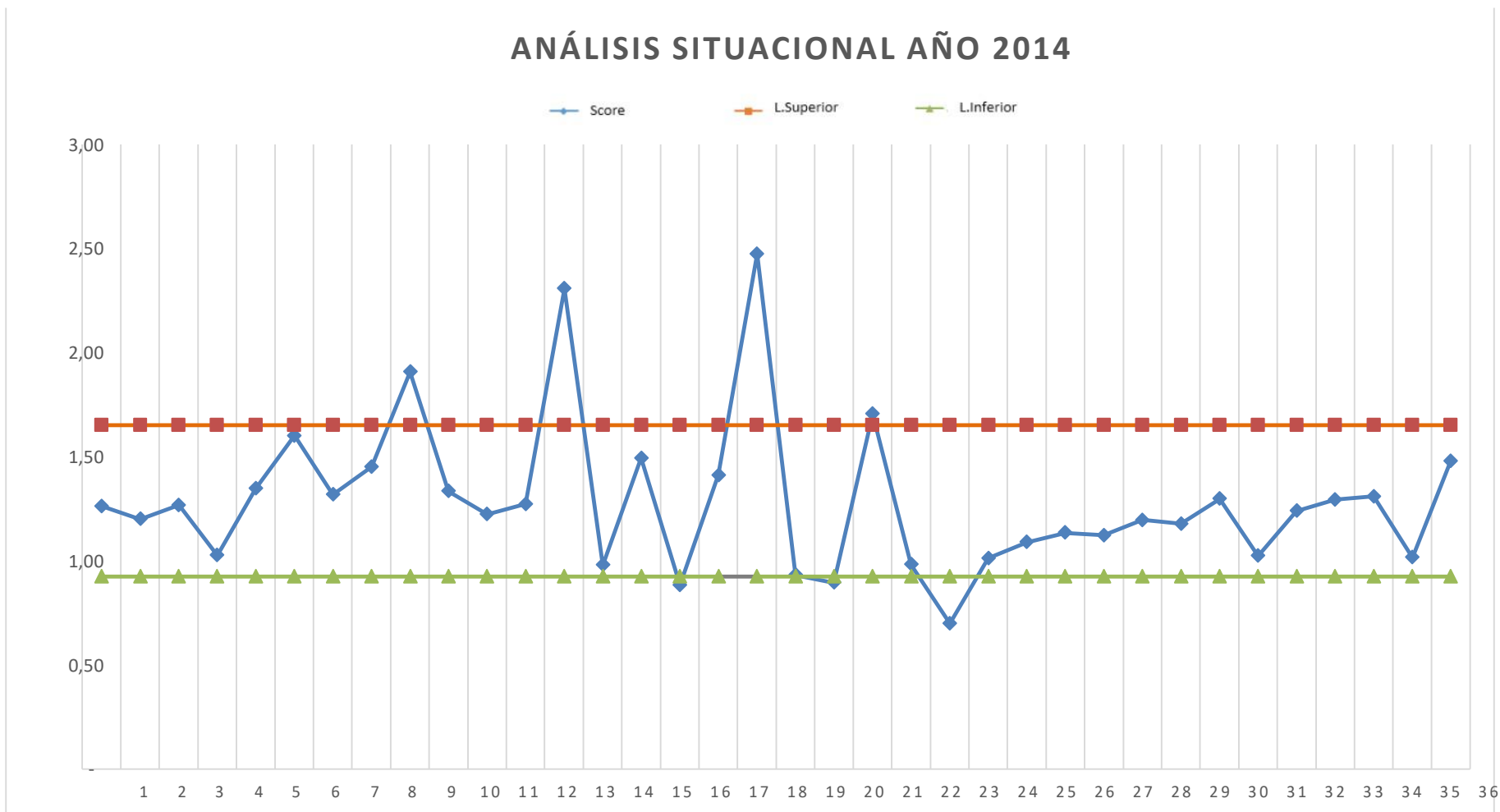


Gráfico 4. 4 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2014
 Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

El sector concesionario de la provincia de Tungurahua para el año 2014 presenta los siguientes resultados luego de ser evaluados mediante el scoring discriminante, el 11% de las empresas se encuentran en zona segura, es decir estas empresas tienen alta probabilidad de continuar en el mercado y mantenerse en desarrollo empresarial para los próximos años, el 81% de las empresas se encuentran en la zona gris, esta zona muestra a las empresas que con la implementación de estrategias comerciales y financieras pueden mejorar y fortalecer el sector concesionario, por otra parte pueden ser empresas que se encuentran en declive y podrían en un futuro cercano llegar a una zona de quiebra, y por último presenta un 8% de empresas del sector concesionario en zona de Quiebra, estas empresas que se muestran en esta zona describen una alta probabilidad de cerrar definitivamente sus actividades de replantear su estrategia empresarial, ya que muestra un deterioro en varios de sus indicadores, lo que implica intervención inmediata para evitar el fracaso empresarial de las mismas.

NOMBRE	SCORE DISCRIMINANTE	ZONA SEGURA	ZONA GRIS	ZONA DE QUIEBRA
AMBACAR CIA. LTDA.	1.03		X	
AMBANDINE S.A.	1.02		X	
ANDINAMOTORS S.A.	1.03		X	
AUTOCONTINENTAL S.A.	0.99		X	
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	0.94		X	
AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	0.95		X	
AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS	1.00		X	
AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1.02		X	
AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A.	1.99	X		
AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	1.02		X	
AUTOMOTORES Y VEHICULOS VILLENA CIA.	1.02		X	
AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	1.03		X	
AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA	1.01		X	
AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA.	0.96		X	
AUTOSCOREA S.A.	0.92		X	
CENTRALCAR S.A.	1.10		X	
CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	0.93		X	
CIUDAD DEL AUTO CIAUTO CIA. LTDA.	0.94		X	
COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	1.74	X		
COMPAÑIA COMERCIALIZADORA DE	0.97		X	
EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	0.97		X	
ISKRAUTO CIA. LTDA.	0.96		X	
KILOMETROMIL S.A.	1.53	X		

MARIELHEZ CIA. LTDA.	0.99		X	
MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	0.90		X	
MITSUANDINA CIA. LTDA.	1.43	X		
PARECO CIA. LTDA.	0.79			X
PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A.	1.60	X		
SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA	0.94		X	
VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES	0.96		X	
VEHYSA S.A.	1.61	X		
TOTAL		6	24	1
%		19%	77%	3%

Tabla 4. 9 Zonas de riesgo sector concesionario de Tungurahua año 2015

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

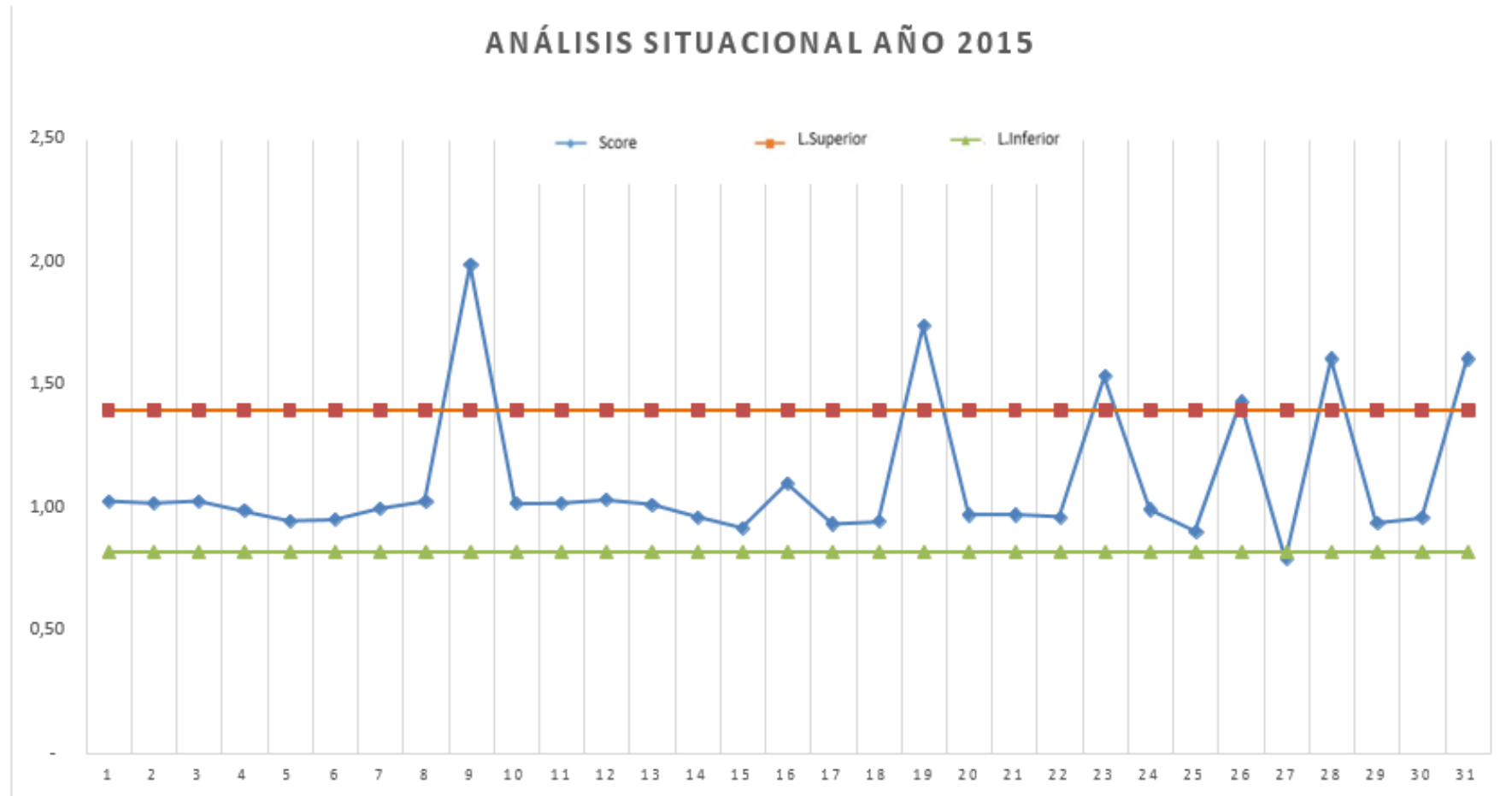


Gráfico 4. 5 *Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2015*
 Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

El score discriminante del sector concesionario de la provincia de Tungurahua para el 2015 presenta los siguientes datos, el 19% de las empresas se encuentran en zona segura, con respecto al 2014 existe un 8% de evolución en esta zona, lo que muestra que el sector concesionario se fortaleció para el 2015 con respecto al 2014, el 77% de las empresas están en zona gris, lo que indica que las empresas que mejoraron sus indicadores pertenecían a esta zona en el 2014, la zona de quiebra presenta un 3% el cual se ha reducido con respecto al 2014, este resultado es positivo para el sector concesionario y confirma el fortalecimiento del mismo para el 2015.

NOMBRE	SCORE DISCRIMINANTE	ZONA SEGURA	ZONA GRIS	ZONA DE QUIEBRA
AMBACAR CIA. LTDA.	1.18		X	
AMBANDINE S.A.	1.00		X	
ANDINAMOTORS S.A.	1.02		X	
AUTOCONTINENTAL S.A.	1.12		X	
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	0.97		X	
AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA.	1.08		X	
AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS	0.99		X	
AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1.06		X	
AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A.	1.03		X	
AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	2.04	X		
AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	0.99		X	
AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA	1.03		X	
AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA.	1.01		X	
AUTOSCOREA S.A.	1.11		X	
CENTRALCAR S.A.	1.03		X	
CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	1.09		X	
CIUDAD DEL AUTO CIAAUTO CIA. LTDA.	1.01		X	
COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	0.98		X	
COMPANIA COMERCIALIZADORA DE	0.97		X	
DALVANIMAUFE IMPORTADORA DE	0.97		X	
EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	0.95		X	
KILOMETROMIL S.A.	0.99		X	
MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	1.00		X	
MARIELHEZ CIA. LTDA.	1.01		X	
MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	1.10		X	
MITSUANDINA CIA. LTDA.	0.96		X	

PARECO CIA. LTDA.	0.98		X	
SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA	1.10		X	
VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES	1.06		X	
VEHYSA S.A.	1.17		X	
TOTAL		1	29	0
%		3%	97%	

Tabla 4. 10 Zonas de riesgo sector concesionario de Tungurahua año 2016

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

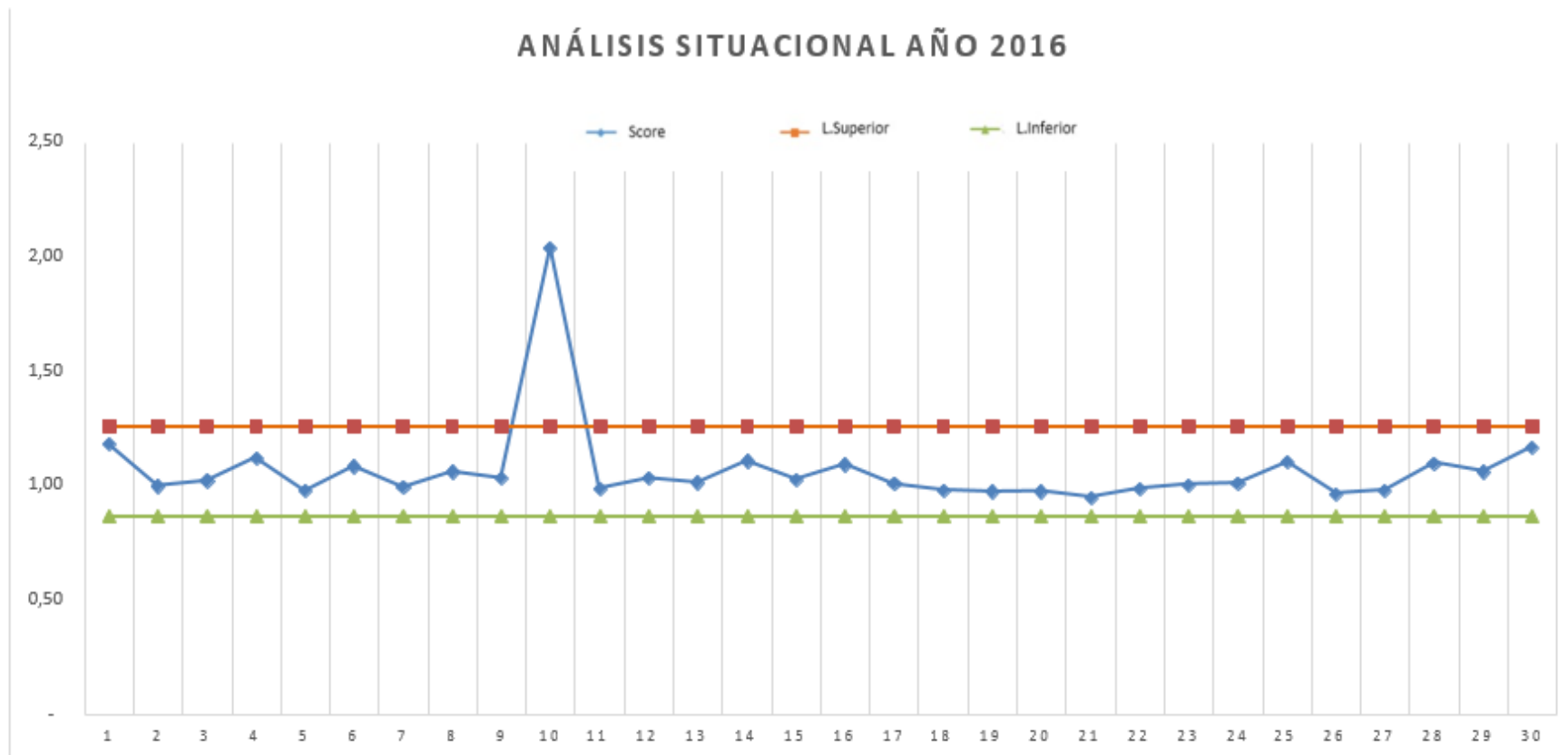


Gráfico 4. 6 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2016

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

Los resultados del score discriminante para el sector concesionario de la provincia de Tungurahua revelan un leve deterioro del mismo, el cual muestra un 3% en zona segura, el cual en relación a los años 2014 y 2015 indica una reducción de 8% y 16% respectivamente lo que indica que el 2016 no fue un año para el crecimiento del sector y que presentó dificultades en conjunto, el 97% de las empresas se encuentran en zona gris lo que puede tornarse en un sector de alto riesgo si no existe intervención inmediata en el sector, además la zona de quiebra presenta el 0% de empresas es decir no existen empresas en alta probabilidad de quiebra.

APLICACIÓN DEL MODELO AÑO 2017 Y 2018

Con el propósito de ampliar la presente investigación se considera necesario aplicar el modelo en los años 2017 y 2018 para conocer la salud financiera de las empresas del sector concesionario de la provincia de Tungurahua, el cual se detalla a continuación:

NOMBRE	CLASIFICACIÓN	AÑO 2017				SCORE DISCRIMINANTE
		LIQUIDEZ CORRIENTE	END.DEL ACTIVO	ROTAC.VENTAS	RENT.NETA	
AMBACAR CIA. LTDA.	1	1.46	0.70	1.80	0.06	1.19
AMBANDINE S.A.	1	1.34	0.47	1.69	0.00	1.26
ANDINAMOTORS S.A.	2	2.03	0.47	1.57	0.02	1.46
AUTOCONTINENTAL S.A.	1	1.92	0.50	1.89	0.04	1.39
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	1	1.38	0.67	0.87	0.06	1.21
AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	1	1.47	0.60	2.45	0.01	1.23
AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	1	1.65	0.53	0.69	0.09	1.31
AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	2	2.28	0.48	1.40	0.03	1.55
AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	2	8.57	0.10	0.21	1.88	2.07
AUTOS BOLOMOLINA S.A.	1	1.16	0.84	0.07	-	1.19
AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	2	2.82	0.44	0.41	0.09	1.72
AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	1	1.76	0.46	1.88	0.02	1.37
AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	2	2.49	0.33	0.78	-	1.70
AUTOSCOREA S.A.	1	0.08	1.19	0.08	-	0.77
CENTRALCAR S.A.	2	2.43	0.37	2.33	0.01	1.59
CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	1	1.01	0.87	1.31	0.04	1.04
CENTRO DE COLISIONES CARONE CIA. LTDA.	1	0.15	1.02	1.11	-	0.78
CHECKENGINE S.A.	1	0.73	0.91	1.78	-	0.96
CIUDAD DEL AUTO CIAAUTO CIA. LTDA.	1	1.81	0.52	1.44	0.00	1.41
COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.	1	0.87	0.80	0.25	0.26	0.87
COMPAÑIA COMERCIALIZADORA DE AUTOMOTORES	1	1.90	0.77	0.59	0.14	1.30
EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	1	0.92	1.32	3.07	-	0.88
IMPORTADORA PUERTO LIBRE NUTORR CIA.LTDA.	1	1.05	1.02	0.06	-	1.12
KILOMETROMIL S.A.	1	1.18	0.89	0.49	0.05	1.13
MARIELHEZ CIA. LTDA.	2	3.65	0.95	0.45	0.31	1.67
MITSUANDINA CIA. LTDA.	2	4.96	0.80	0.52	0.20	2.22
PARECO CIA. LTDA.	1	1.15	0.30	0.44	0.16	1.15
RECTIFICADORA PEÑAFIEL SALAZAR C. LTDA.	1	0.00	0.59	0.63	0.31	0.57
SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	1	1.56	0.68	0.68	0.02	1.30
TALLERES AMBACOREA S.A.	2	3.63	0.43	0.59	0.05	2.00
VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA S.A.	2	3.23	0.26	2.28	0.01	1.87
VEHYSA S.A.	2	2.71	0.44	0.90	-	1.73
PROMEDIO DEL SECTOR		1.98				
				PROM EDIO		1.34
				DESVIACIÓN E STÁNDAR		0.39
				LIM ITE SUPERIOR		1.74
				LIM ITE INFERIOR		0.95

Tabla 4. 11 Modelo de score discriminante año 2017

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

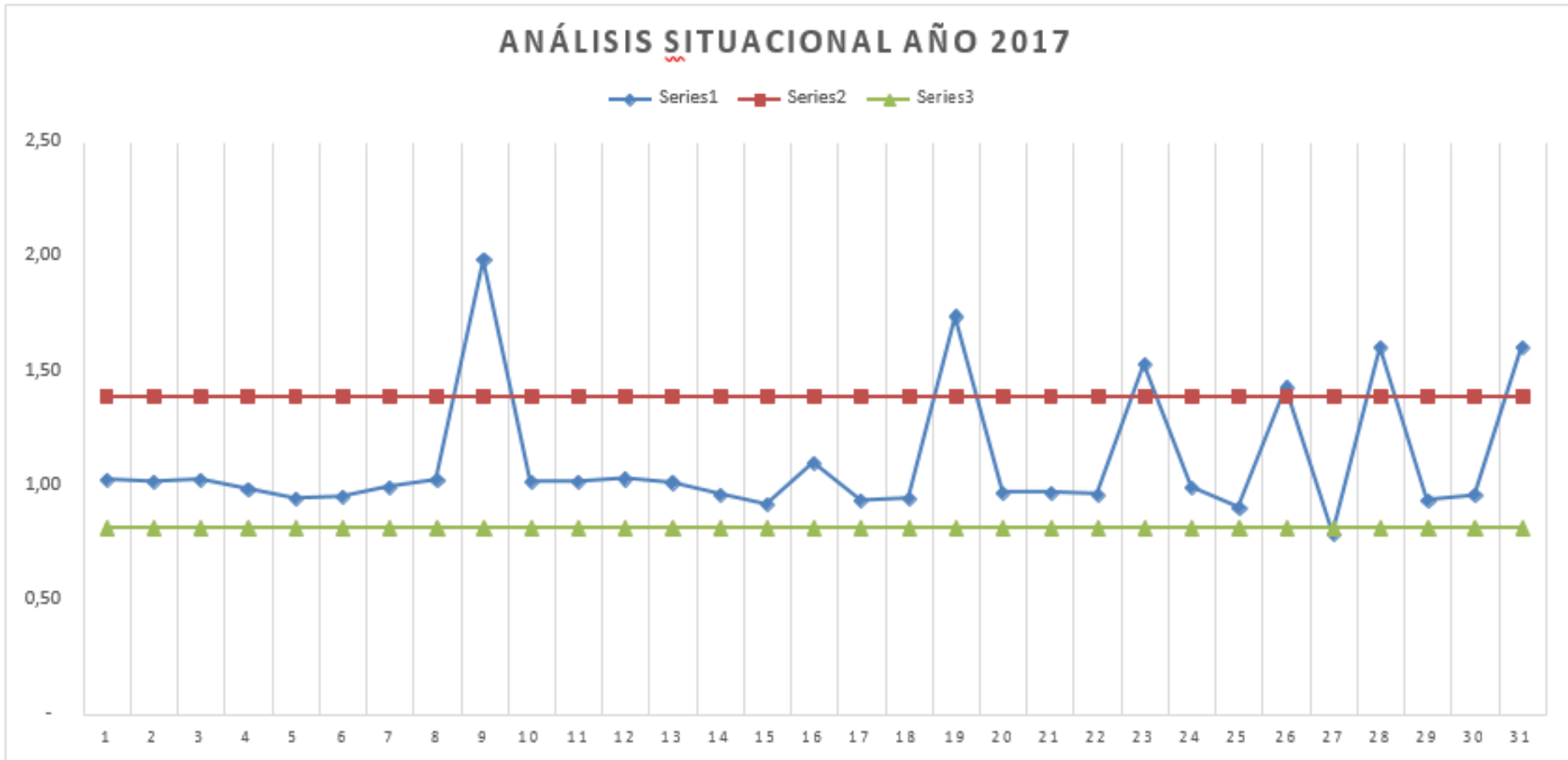


Gráfico 4. 7 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2017

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

Para el año 2017 los resultados del score discriminante para el sector concesionario de la provincia de Tungurahua presentan una mejora en la situación financiera de las empresas, el crecimiento de la confianza de los consumidores, el desempeño positivo de la economía nacional y la eliminación de restricciones al comercio contribuyeron con la recuperación del sector automotor ecuatoriano. La firma del Acuerdo de Comercio del Ecuador con la Unión Europea, que entró en vigencia desde el uno de enero del año 2017 fue un aliciente para la economía ecuatoriana. Principalmente ayudó al sector automotriz por la liberación de limitación de cupos para importación y reducción de aranceles es por ello que claramente el modelo muestra que los resultados financieros de las empresas analizadas mejoraron, es así que el 19% de las empresas se encuentran en zona segura lo cual muestra una seguridad de su sostenibilidad en el mercado, mientras que el 81% se encuentran en zona gris es decir su nivel es estable y necesitan estrategias que les permitan crecer y ubicarse en la zona de alta seguridad.

NOMBRE	CLASIFICACIÓN	AÑO 2018				SCORE DISCRIMINANTE
		LIQUIDEZ CORRIENTE	END.DEL ACTIVO	ROTAC.VENTAS	RENT.NETA	
AMBACAR CIA. LTDA.	1	1.72	0.58	2.51	0.03	1.31
AMBANDINE S.A.	1	1.11	0.67	1.42	-	1.05
AUTOELITE S.A.	1	1.25	0.99	0.70	0.01	0.99
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	1	1.28	0.72	1.54	0.05	1.08
AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.	1	1.15	0.71	1.98	0.01	1.09
AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.	1	1.57	0.54	0.72	0.03	1.17
AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1	1.77	0.55	1.42	0.03	1.27
AUTOMOTORES DEL PACIFICO S.A. AUTOLLEGASA	2	6.92	0.13	0.19	1.74	1.99
AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA. LTDA.	1	1.37	0.74	0.44	0.03	1.05
AUTOS BOLOMOLINA S.A.	1	1.30	0.88	0.94	0.02	1.03
AUTOS CHINAACCPASS CIA. LTDA.	2	3.10	0.32	0.24	-	1.68
AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA AUTOSIERRA S.A.	1	1.53	0.54	2.07	0.01	1.24
AUTOS.COM AUTOMOTORES PALACIOS CIA. LTDA.	2	3.66	0.48	1.05	0.01	1.86
CENTRALCAR S.A.	1	1.79	0.51	2.33	0.01	1.34
CENTRO AUTOMOTRIZ TORO CENAUTO S.A.	1	1.00	0.86	0.73	0.01	0.94
CIUDAD DEL AUTO CIAAUTO CIA. LTDA.	2	2.19	0.41	1.20	0.12	1.37
COMPAÑIA COMERCIALIZADORA DE AUTOMOTORES	1	1.93	0.65	0.65	0.09	1.23
EQUIPO CAMINERO EQUICAM CIA. LTDA.	1	0.93	1.02	0.38	-	0.87
IMPORTADORA PUERTO LIBRE NUTORR CIA.LTDA.	1	0.54	0.95	0.85	-	0.78
KILOMETROMIL S.A.	2	5.81	0.87	0.74	0.07	2.40
MARIELHEZ CIA. LTDA.	1	1.08	0.88	0.08	-	0.93
MAYA AUTOS CIA. LTDA. MAUTOS	1	1.79	0.66	0.87	0.13	1.17
MITSUANDINA CIA. LTDA.	2	4.15	0.93	0.56	0.02	1.89
PARECO CIA. LTDA.	1	1.27	0.36	0.77	0.01	1.13
SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA ANDINA S.A.I.A.	1	1.37	0.77	2.14	0.00	1.15
VEHICENTRO VEHICULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA S.A.	2	2.31	0.88	1.74	0.02	1.39
VEHYS A.S.A.	2	2.21	0.43	3.94	0.01	1.58
PROMEDIO DEL SECTOR		2.08				
				PROMEDIO		1.30
				DESVIACIÓN E	STÁNDAR	0.38
				LIMITE SUPERIOR		1.68
				LIMITE INFERIOR		0.91

Tabla 4. 12 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2018

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

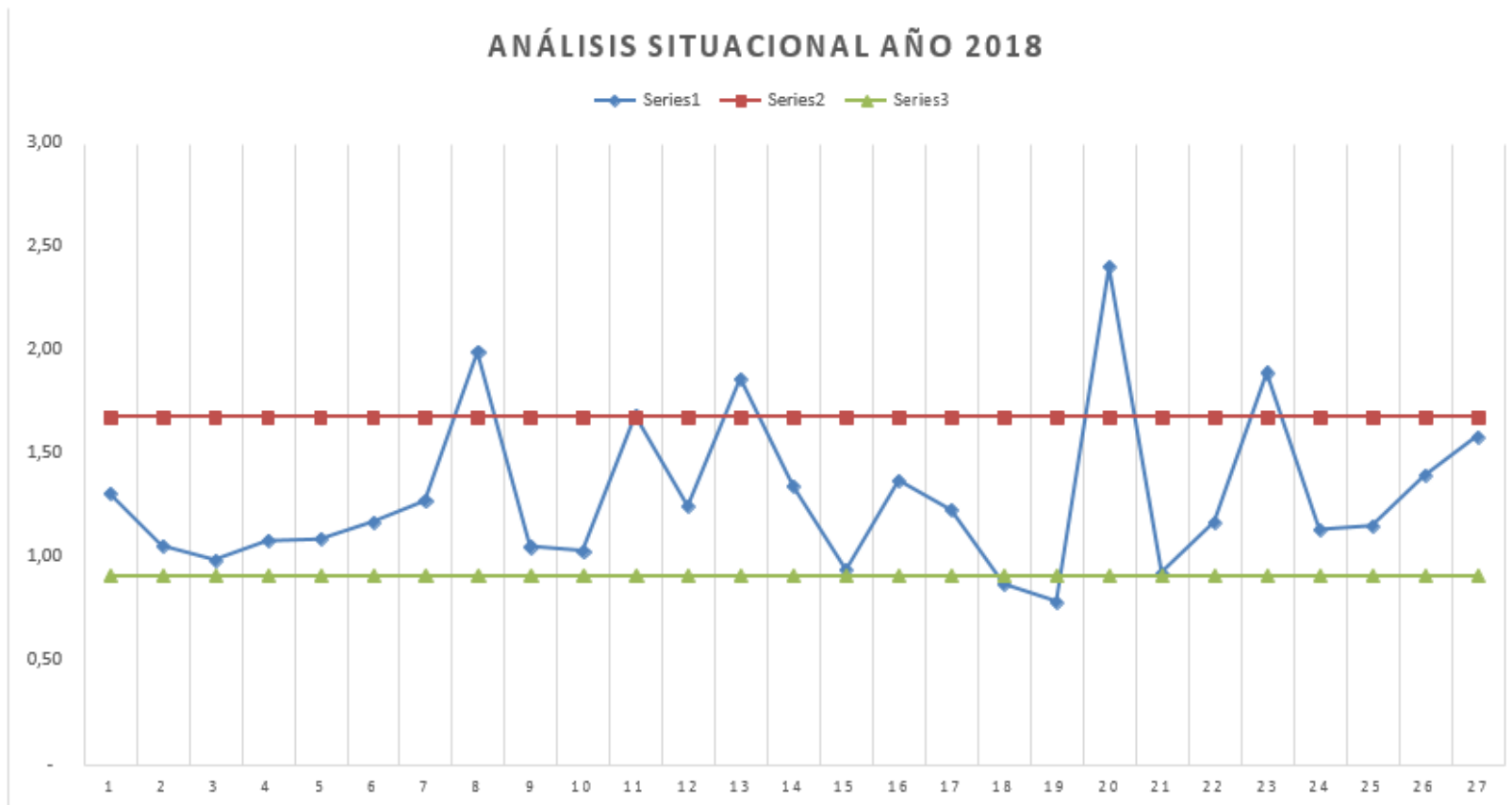


Gráfico 4. 8 Análisis situacional sector concesionario de Tungurahua año 2018

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

En el año 2018 el sector automotor vivió una notable recuperación y esto se debe a factores como el crecimiento de la economía; la expansión de crédito, el aumento del índice de la confianza del consumidor, el crecimiento sostenido del PIB y el desmonte de medidas restrictivas a la importación. Como se observa en la ilustración las empresas aplicaron estrategia para elevar sus niveles financieros por lo que están al límite de la zona gris con tendencia a ubicarse en la zona segura todo esto gracias a que los consumidores en la gran mayoría accedieron a comprar vehículos nuevos por la reducción significativa de precios pues estos fueron accesibles para que en el mercado incrementen sus ventas.

FACTORES SECTORIALES QUE INCIDEN EN EL SECTOR CONCESIONARIO.

Es importante comparar los resultados obtenidos en la aplicación del análisis discriminante multivariable con factores externos que inciden en el manejo de las empresas en el Ecuador y aún más cuando el sector concesionario tiene gran participación en el mercado ya que en la adquisición de vehículos intervienen factores del sector bancario y económico.

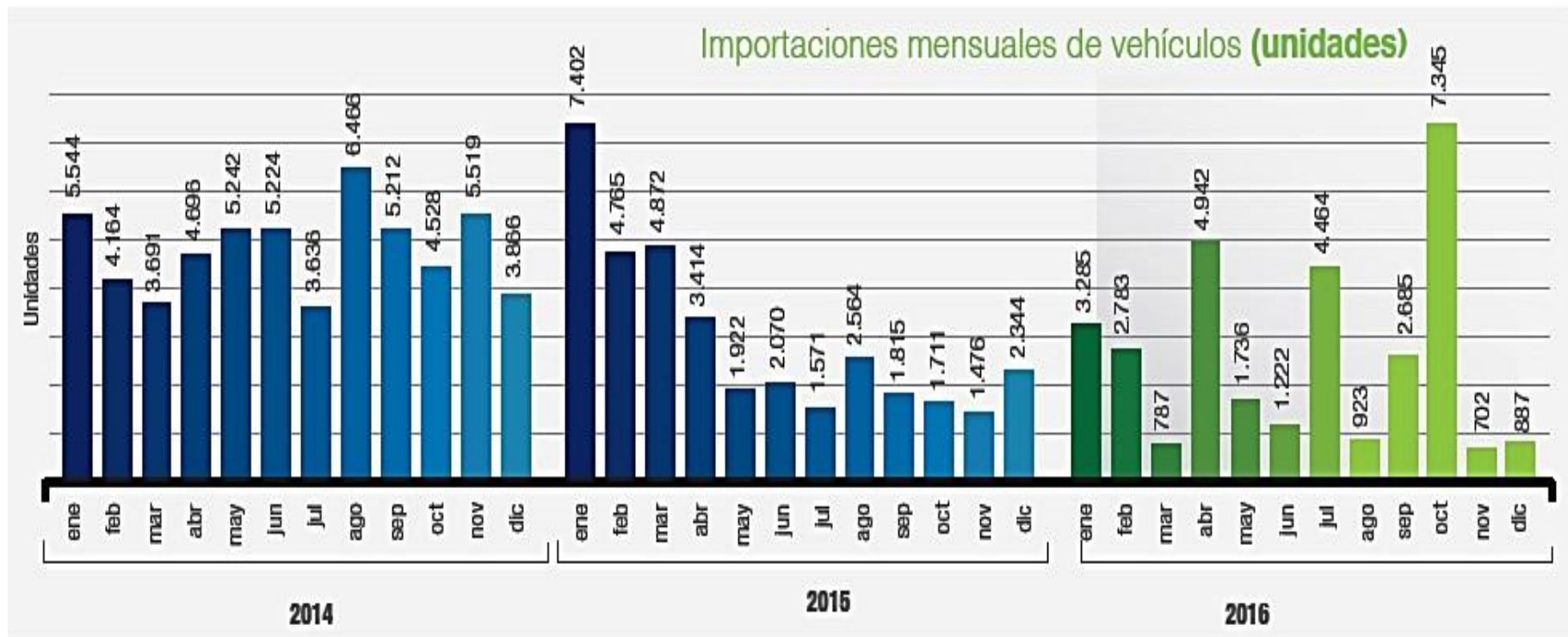


Gráfico 4. 9 Importaciones mensuales de vehículos unidades 2014-2016

Fuente: (AEADE, Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador, 2017)

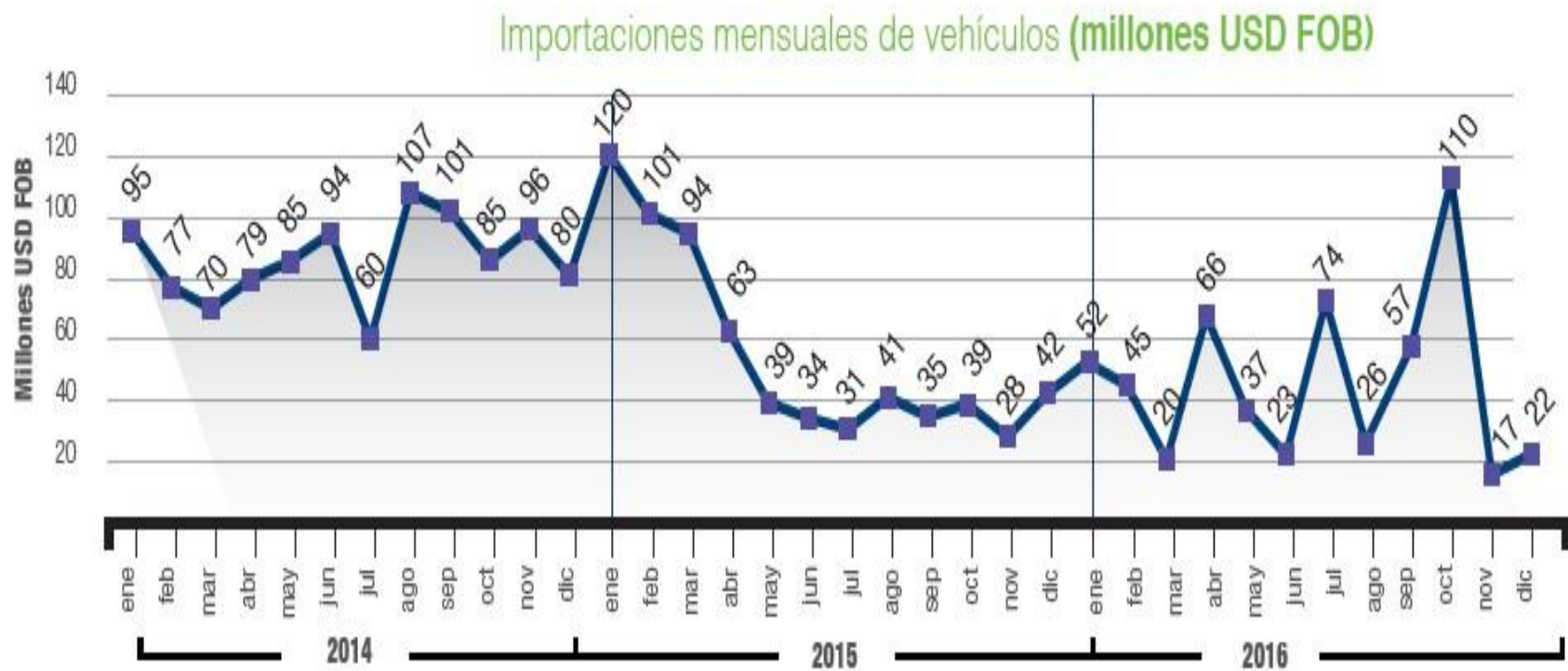


Gráfico 4. 10 Importaciones mensuales de vehículos millones 2014-2016

Fuente: (AEADE, Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador, 2017)

El sector automotriz del Ecuador para el año 2016 presento una reducción de ventas de aproximadamente el 22% correspondiente a 17.8 miles de unidades según (AEADE, Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador, 2017) lo cual responde a la implementación de políticas gubernamentales proteccionistas, el objetivo principal es que la balanza comercial se muestre positiva, la cual para el 2014 presentaba según datos del (BCE, Banco Central del Ecuador, 2017) valores negativos por 723 millones de dólares.

BALANZA COMERCIAL		Ene - Dic 2014	
Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones		TM	USD FOB
Exportaciones totales		31,407.2	25,724.4
<i>Petroleras</i>		22,057.0	13,275.9
<i>No petroleras</i>		9,350.2	12,448.6
Importaciones totales		17,221.1	26,447.6
<i>Bienes de consumo</i>		1,076.3	4,990.2
<i>Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)</i>		4.0	197.7
<i>Materias primas</i>		8,567.9	8,076.0
<i>Bienes de capital</i>		582.0	6,684.6
<i>Combustibles y Lubricantes</i>		6,985.5	6,417.3
<i>Diversos</i>		5.3	55.6
<i>Ajustes (3)</i>			26
Balanza Comercial - Total			-723.2
<i>Bal. Comercial - Petrolera</i>			6,917.1
<i>Exportaciones petroleras</i>			13,275.9
<i>Importaciones petroleras</i>			6,358.8
<i>Bal. Comercial - No petrolera</i>			-7,640.2
<i>Exportaciones no petroleras</i>			12,448.6
<i>Importaciones no petroleras</i>			20,088.8

Gráfico 4. 11 Balanza Comercial 2014

Fuente: (BCE, Banco Central del Ecuador, 2017)

Estos resultados en la Balanza Comercial del Ecuador para el 2014 y la caída de las exportaciones petroleras promueven a la implementación de barreras arancelarias principalmente a países vecinos como Perú y Colombia los cuales devaluaron sus monedas respectivas para obtener competitividad y afectan directamente a la balanza comercial del Ecuador al mantener una economía dolarizada, es por esto que se impone una medida discriminatoria arancelaria que gravaba con 7% a todas las importaciones provenientes del Perú y el 21% a las provenientes de Colombia, según

publicación realizada por (Revista Líderes, 2015) la cual no fue aceptada por la Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones y tuvo que ser suspendida, y obligo a implementar barreras arancelarias a 2900 partidas es decir el 32% de importaciones, con aranceles entre el 5% y el 45%, en el cual el sector automotriz se ve afectado con la resolución del (COMEX, Ministerios del Comercio Exterior, 2014) en la cual se anuncia la reducción de hasta un 57% de los cupos tanto para la importación de autos como partes para el ensamblaje.

La medida implementada fue progresiva, es decir los cupos se redujeron entre el 2015 y 2016, los resultados en la balanza comercial del Ecuador fueron negativos para el 2015 de -2129 millones dólares y para el 2016 se logró obtener una balanza comercial positiva de 1247 millones de dólares, esto a su vez derivado de la restricción de importaciones según (BCE, Banco Central del Ecuador, 2017)

El impacto en el Sector automotriz ecuatoriano se muestra con la reducción del 49.4% de vehículos en el 2016 con respecto al 2015, una caída en la producción de vehículos ensamblados en el Ecuador de 22% para el 2015 y el 45% en el 2016, esto indica la debilidad del sector para los años 2015 y 2016, en la provincia de Tungurahua el sector concesionario se ve afectado y compromete a las empresas a implementar estrategias que permita mejorar el mismo, como incremento del precio de los vehículos, reducción de personal, fortalecer la venta de los denominados semi-nuevos.

4.2 Verificación de hipótesis

A través de la hipótesis del presente trabajo se instaura la hipótesis nula (H0) y la hipótesis alternativa (H1):

H0: El riesgo de liquidez NO influye en la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua 2014-2016.

H1: El riesgo de liquidez SI influye en la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua 2014-2016.

4.2.1 Regla de decisión

Cuando el valor asociado al resultado observado resulta ser menor o igual que el nivel de significancia de 0.05, se rechaza la hipótesis nula H_0 ; si no ocurre esto se acepta la hipótesis alternativa H_1

4.2.2 Comprobación de hipótesis

Para comprobar la hipótesis se aplica el análisis de datos a través de una regresión por cada año evaluado:

Estadísticas de la regresión año 2014	
Coefficiente de correlación múltiple	0.79948122
Coefficiente de determinación R^2	0.63917022
R^2 ajustado	0.62855758
Error típico	0.22156435
Observaciones	36

Tabla 4. 13 Estadísticas de regresión para comprobar hipótesis año 2014

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

Con los datos se calcula el p valor:

P valor año 2014 = 0.0001

Aplicación de la regla de decisión año 2014

Con el coeficiente R^2 de 0.6392 y tamaño de la muestra de 36 se obtiene un p valor de 0.0001, por lo tanto, como como es menor al nivel de significancia de 0.05 se acepta la hipótesis H_1 **que** dice El riesgo de liquidez SI influye en la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua.

Estadísticas de la regresión año 2015	
Coefficiente de correlación múltiple	0.94345413
Coefficiente de determinación R²	0.89010569
R² ajustado	0.88631623
Error típico	0.09685666
Observaciones	31

Tabla 4. 14 Estadísticas de regresión para comprobar hipótesis año 2015

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

Con los datos se calcula el p valor:

P valor año 2015 = 0.0001

Aplicación de la regla de decisión año 2015

Con el coeficiente R² de 0.8901 y tamaño de la muestra de 31 se obtiene un p valor de 0.0001, por lo tanto, como como es menor al nivel de significancia de 0.05 se acepta la hipótesis H1 que dice El riesgo de liquidez SI influye en la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua.

Estadísticas de la regresión año 2016	
Coefficiente de correlación múltiple	0.94907217
Coefficiente de determinación R²	0.90073799
R² ajustado	0.89719292
Error típico	0.06207636
Observaciones	30

Tabla 4. 15 Estadísticas de regresión para comprobar hipótesis año 2016

Elaborado por: Burbano Santamaría, Mónica Silvana (2019)

Con los datos se calcula el p valor:

P valor año 2016 = 0.0001

Aplicación de la regla de decisión año 2016

Con el coeficiente R^2 de 0.9007 y tamaño de la muestra de 30 se obtiene un p valor de 0.0001, por lo tanto, como como es menor al nivel de significancia de 0.05 se acepta la hipótesis H1 que dice El riesgo de liquidez SI influye en la permanencia en el mercado del sector concesionario de vehículos en Tungurahua.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- El indicador de liquidez para el sector concesionario de la Provincia de Tungurahua para los años 2014 se muestra 2.54, para el 2015 con 2.28 y para el 2016 con 1.70 lo cual muestra una tendencia negativa, es decir el escenario más probable sin alterar ninguna variable sería para el 2017 de que este indicador se presente con valores aún más críticos, por otra parte el conjunto de empresas se muestran vulnerables ya que dependen directamente para el año 2017 de las decisiones tomadas por el estado con respecto a la balanza comercial, barreras arancelarias, y cupos de importación de vehículos y partes para el ensamblaje.
- Los indicadores de permanencia analizados durante el período 2014-2016 en el sector concesionario de la Provincia de Tungurahua se revelan en el endeudamiento sobre activo con una tendencia positiva esto se debe a la reducción de inventario por disminución del cupo de importación y al incremento en aranceles los cual incidió durante este período en que los gastos financieros y endeudamiento se incrementen, la rotación de ventas se presenta con tendencia negativa y de la misma manera la utilidad neta esto muestra la contracción del sector, para el 2017 la tendencia indicaría que se venderá menos y la utilidad también será menor.
- Del análisis realizado a los años 2017 y 2018 se puede concluir que fueron años en los que el sector concesionario tuvo una notable recuperación en ventas, el 3 % total de empresas se ubica en la zona de riesgo mientras que el 94% se encuentra en la zona gris con tendencia a ubicarse en la zona segura pues el crecimiento de la economía, reducción de aranceles y la reducción de precios son factores primordiales; con ellos más personas han decidido durante estos años realizar la compra de vehículo nuevos, generando de esta manera

un incremento de ingresos y consecuentemente mejora de la situación financiera de las empresas del sector.

- El score discriminante nos permite evaluar la exposición al riesgo de quiebra de las empresas del sector concesionario de la provincia de Tungurahua, para el período establecido 2014-2016 los resultados revelan que el mismo, ha sido afectado directamente por las decisiones tomadas con respecto a la balanza comercial y presenta una situación crítica para las empresas que lo conforman.

5.2 RECOMENDACIONES

- El indicador de liquidez debe mantenerse en constante monitoreo ya que es la base para manejo de la empresa, fortalecer el sector mediante estrategias de mercado, implementación de toma de decisiones por clúster el cual beneficiaría el sector.
- Los indicadores de permanencia deben ser calculados mensualmente para conocer la situación de las empresas, es importante incluir variables externas como seguimiento a la balanza comercial, precio del barril de petróleo, Línea de crédito consumo del sistema financiero.
- Las empresas deben aplicar periódicamente herramientas que permitan determinar en un corto plazo la exposición al riesgo de quiebra y con ello buscar estrategias que permitan minimizar el mismo, la toma de decisiones en conjunto con alianzas estrategias con otros sectores relacionados podría mejorar y fortalecer el sector concesionario de Tungurahua.

Bibliografía

1. Altair Consultores. (2014). El diagnóstico económico – financiero eficaz: todas las claves. *Documentos*(14). Obtenido de <http://www.altair-consultores.com/sites/default/files/noticias/adeftodas-las-claves-documentos-e3.pdf>
2. Asociación Española para la Calidad (AEC). (2016). Riesgos Financieros. *Revista AEC*. Obtenido de <http://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/riesgos-financieros>
3. Bahillo, M., Pérez, M., & Escribano, G. (2013). *Gestión financiera* (Primera ed.). Madrid: Ediciones Paraninfo.
4. Berumen, S. (2012). *Competitividad y desarrollo local* (Segunda ed.). Madrid: Esic Editorial.
5. Constitución de la República del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). *Registro Oficial* 449. Obtenido de http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf
6. Córdova, Z., Carrillo, S., & Bustamante, A. C. (2014). *La planeación estratégica y su efecto en la permanencia y consolidación de la pequeña y mediana empresa familiar*. Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Ciencias Administrativas. Panamá: Asamblea General de ALAFEC.
7. Cruelles, J. (2012). *Productividad e Incentivos: Cómo hacer que los tiempos de fabricación se cumplan* (Primera ed.). Barcelona: Marcombo S.A.
8. De Llano, P., Piñeiro, C., & Rodríguez, M. (2016). Predicción del fracaso empresarial. Una contribución a la síntesis de una teoría mediante el análisis comparativo de distintas técnicas de predicción*. *Estudios de Economía*, 43(2).
9. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2011). Análisis del sector automotriz. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_AUTOMOTRIZ1.pdf
10. Fernandez, J. (2014). *EL sector de la automoción tras la crisis*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid. Obtenido de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/174/TFG000239.pdf?sequence=1>

11. Fuentes, A. (2011). *Sistema Empresarial Prospectivo*. Colombia: Lulu.com.
12. Fundación Romero. (2012). ¿Qué es la gestión financiera? *Revista Aprende y desarrolla tu propia empresa*, 1(1). Obtenido de <http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-la-gestion-financiera>
13. García, O. (2015). Competitividad, concepto e importancia. *Milenio.com*. Obtenido de [http://www.milenio.com/firmas/universidad_tecnologica_del_valle_del_mezquit al/Competitividad-concepto-importancia_18_541925858.html](http://www.milenio.com/firmas/universidad_tecnologica_del_valle_del_mezquit_al/Competitividad-concepto-importancia_18_541925858.html)
14. Gaytán, J. (2015). Indicadores financieros y económicos. *Mercados y negocios*, 16(2).
15. Girón, H. C., Villanueva, J., & Armas, R. (2017). Determinantes de la quiebra empresarial en las empresas ecuatorianas en el año 2016. *Revista Publicando*, 4(13).
16. Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Administración financiera* (Decimosegunda edición ed.). México: Pearson Educación. Obtenido de <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
17. Herdoíza, J. C. (2015). *Estudio comparativo, en el período enero 2011 – junio 2013, del impacto en la venta de vehículos nuevos, ocasionado por la restricción a las importaciones impuestas por el comex, en el concesionario Chevrolet Proauto*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Quito. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/8971/TESIS%20JUAN%20C.%20HERDOIZA%20ULTIMA%20ACTUALIZACION%20ENTREGA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
18. Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, H., Vega, S., & Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 24(46).
19. Infoautónomos. (2016). El ratio de liquidez de tu negocio. *Infoautónomos*. Obtenido de <https://infoautonomos.eleconomista.es/contabilidad/ratio-liquidez-que-es-como-calcular/>

20. León, C. (2010). El análisis financiero como herramienta en la predicción de quiebra e insolvencia financiera. *Apuntes Contables*(2). Obtenido de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/contad/article/view/1295>
21. Lodeiro, F. J. (2013). Los 4 tipos de ventajas competitivas que existen según Pat Dorsey. *Academia de Inversión*, 1(1). Obtenido de <http://www.academiadeinversion.com/tipos-de-ventajas-competitivas-pat-dorsey/>
22. López, I. (2017). Gestión de riesgos. *Expansión.com*.
23. López, J. (2013). *+Productividad*. Estados Unidos : Palibrio.
24. Martínez, I. (2012). Definición y Cuantificación de los Riesgos Financieros. *Primavera*(30). Obtenido de https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1070205
25. Meléndez, Á. (2013). El sector automotor, empeñado en su sobrevivencia. *Revista Gestión*. Obtenido de http://www.revistagestion.ec/wp-content/uploads/2013/07/219_005.pdf
26. Moreno, S. (2012). El análisis de empresas: Análisis económico-financiero . *Mire la Solución*. Obtenido de <http://www.mirelasolucion.es/blog/analisis-empresas-economico-financiero/>
27. Ortiz, J. (2015). ¿CÓMO EVALUAR LA GESTIÓN FINANCIERA? *Finanzas proyectos*. Obtenido de <http://finanzasyproyectos.net/como-evaluar-la-gestion-financiera/>
28. Ospina, A. (2011). *Caracterización del riesgo financiero en las pymes –estudio de caso ciudad de Manizales* . Universidad Autónoma de Manizales, Facultad de Estudios Sociales y Empresariales, Manizales. Obtenido de <http://repositorio.autonoma.edu.co/jspui/bitstream/11182/316/1/CARACTERIZACION%20DEL%20RIESGO%20FINANCIERO%20EN%20LAS%20PYMES%20%E2%80%93ESTUDIO%20DE%20CASO%20CIUDAD%20DE%20MANIZALES.pdf>
29. Parra, M. X. (2015). *Incidencias de las Regulaciones 66 y 101 del COMEX, ICE y IACV sobre el Sector Automotriz Ecuatoriano en el Periodo 2007-2014*. Quito.
30. Pérez, J., & Veiga, C. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid: Esic Editorial.

31. Romero, F., Melgarejo, Z., & Vera, M. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia Business failure of small and medium enterprises in Colombia. *Suma de Negocios*, 6(13). Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000087>
32. Rubio, P. (2007). *Manual de análisis financiero*. Edición electrónica gratuita. Eumed.net.
33. Sánchez, X., & Millán, J. C. (2012). Medición del riesgo de liquidez. Una aplicación en el sector cooperativo1. *Entramado*, 8(1).
34. Superintendencia de Compañías. (2016). *Tabla de indicadores* . Obtenido de http://reporteria.supercias.gob.ec/portal/samples/images/docs/tabla_indicadores.pdf
35. Tipantuña, M. L. (2013). *Evaluación y prevención de riesgos financieros en la Fundación de Ayuda Microempresarial FUNDAMIC*. Escuela Politécnica del Ejército, Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio, Sangolquí. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/6599/1/T-ESPE-047126.pdf>
36. Toro, J., & Palomo, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las PYMES –. *REVISTA LASALLISTA DE INVESTIGACIÓN*, 11(2).
37. Universidad Interamericana para el Desarrollo. (2011). *Bloque A Riesgo, rendimiento y diversificación. Mercado financiero*. México: Universidad Interamericana para el Desarrollo. Obtenido de http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_mdl/ADI/MD/MD01/MDPP01Lectura1.pdf
38. Uribe, F. (2014). *Ecuador: Sector Automotriz*. Informe sectorial, Pacific Credit Rating. Obtenido de http://www.ratingspcr.com/uploads/2/5/8/5/25856651/sectorial_automotriz.pdf
39. Véliz, C. T., & Moreira, J. G. (2015). *Análisis de las restricciones arancelarias en el sector automotriz y propuestas para el desarrollo de este sector en la ciudad de Guayaquil*. Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial, Universidad Politécnica de Salesiana , Administración de Empresas , Guayaquil.
40. Wunker, S., & Ivey, R. (2012). 5 estrategias para crecer . *Revista Expansión*. Obtenido de <http://expansion.mx/expansion/2012/07/03/5-estrategias-para-crecer>

41. Zapata, K. L., Medina, J. M., & Lara, J. I. (2015). Factores críticos de éxito para la permanencia de las pymes en el mercado. *Vincula Tégica EFAM*, 1(1). Obtenido de <http://www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/Revistas/1-20%20FACTORES%20CRITICOS%20DE%20EXITO%20PARA%20LA%20PERMANENCIA%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MERCADO.pdf>