

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y MARKETING

Tema: “Análisis del financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la Provincia del Carchi”

Trabajo de titulación previa la obtención del título de
Ingeniera en Administración de Empresas y Marketing

AUTORAS: Narváez Pinchao Rocío Del Carmen

Orbe Lucero Cinthya Daniela

TUTOR: MSc. Viveros Almeida Luis Homero

TULCÁN - ECUADOR

2020

CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR

Certificamos que las estudiantes Narváez Pinchao Rocío Del Carmen con el número de cédula 040197574-3 y Orbe Lucero Cinthya Daniela con el número de cédula 040191349-6 han elaborado el trabajo de titulación: “Análisis del financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la Provincia del Carchi”

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

.....

MSc. Viveros Almeida Luis Homero

TUTOR

.....

MSc. Cadena Moreno Carlos Rafael

LECTOR

Tulcán, septiembre 2020

AUTORÍA DE TRABAJO

El presente trabajo de titulación constituye requisito previo para la obtención del título de ingeniera en la Carrera de Administración de Empresas y Marketing de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial.

Nosotras, Narváez Pinchao Rocío Del Carmen con cédula de identidad número 040197574-3 y Orbe Lucero Cinthya Daniela con cédula de identidad número 040191349-6, declaramos: que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que hemos llegado son de nuestra absoluta responsabilidad.



.....

Narváez Pinchao Rocío Del Carmen



.....

Orbe Lucero Cinthya Daniela

Tulcán, septiembre 2020

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Nosotras, Narváez Pinchao Rocío Del Carmen con cédula de identidad número 040197574-3 y Orbe Lucero Cinthya Daniela con cédula de identidad número 040191349-6, declaramos ser autoras de los criterios emitidos en el trabajo de investigación: “Análisis del financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la Provincia del Carchi” y eximimos expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

.....
Narváez Pinchao Rocío Del Carmen

.....
Orbe Lucero Cinthya Daniela

Tulcán, septiembre 2020

AGRADECIMIENTO

Al terminar esta etapa importante en mi vida, quiero agradecer a Dios por ser mi guía, por darme la salud y bendecirme en todo momento, pues todo aquello que se confía en Dios es posible de realizar con esfuerzo y perseverancia, agradecer a mis padres por el apoyo brindado durante el proceso no solo de este proyecto de investigación, sino también de mi carrera profesional.

Agradecer también a mis maestros en especial al tutor de esta investigación, pues sin la colaboración mutua no habría sido posible concluirlo, y gracias también por todos los nuevos conocimientos impartidos durante las clases dentro y fuera del aula, a mis compañeros porque a lo largo de esta carrera hemos formado una amistad hermosa que se quedara por siempre en nuestras memorias.

Y por último agradecer infinitamente a todos quienes conforman la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, por permitirme formar profesionalmente en tan prestigiosa institución.

Rocío del Carmen Narváez Pinchao

AGRADECIMIENTO

Dios por ser mi padre celestial y guía espiritual, quien siempre se manifestó a través de sus bendiciones y dones, permitiéndome gozar de sabiduría, inteligencia, fortaleza y carácter, que me han llevado a alcanzar este valioso logro en mi vida.

A mi amada madre Vilma, por ser mi pilar fundamental de perseverancia y superación, por su amor y apoyo incondicional, que han sido claves en mi formación personal y profesional, a mi padre Miguel, por ser mi escudo protector, por brindarme su comprensión y confianza, a mi hermano Jonathan, porque desde que llegó a mi vida se convirtió en mi pequeño angelito y mi cómplice de travesuras y de la vida, por el inmenso cariño y apoyo moral que me ha demostrado en cada momento de vicisitud.

A mis queridos familiares y amistades que no dejaron de creer en mí, y que directa e indirectamente aportaron con su granito de arena para que este sueño sea hoy una realidad, y el inicio de una nueva y prospera etapa prometida por Dios.

Cinthy Daniela Orbe Lucero

DEDICATORIA

Quiero dedicar este importante proyecto, de una manera muy especial a mi madre por todo el esfuerzo y sacrificio que realizo para que yo me pueda formar profesionalmente, porque nunca me faltó una palabra de aliento en mis buenos y peores momentos, pues nunca me dejó desfallecer y me acompañó siempre en el proceso.

A mi hijo Cristhian quien es el motor fundamental de mi vida, pues al ser yo su ejemplo a seguir quiero que tome este éxito como una manera de perseverancia, porque deseo que él al igual que yo sea una persona exitosa y logre mucho más de lo que yo he logrado, y a mi esposo por su apoyo incondicional y estar siempre presente en todas esas noches de desvelo que tuve durante mi carrera profesional y la ejecución de este proyecto de investigación.

Por último, dedico este trabajo a mis hermanos menores y lo tomen como un ejemplo a seguir, que sepan que con esfuerzo y dedicación todo propósito se puede cumplir.

Rocío del Carmen Narváez Pinchao

DEDICATORIA

A Dios por permitirme alcanzar su promesa mediante las bendiciones que me ha brindado a lo largo de la vida.

Te dedico este trabajo a ti madre amorosa por ser mi ejemplo a seguir, porque eres la inspiración de mi fortaleza, por el inmenso amor que me has brindado desde que llegué a tu vida, llegando a convertirme así en mi primer y verdadero amor, por enseñarme a valorar los pequeños detalles que nos ofrece la vida y la hacen majestuosa.

Por estar pendiente de mi desarrollo, preocupándote por darme lo que necesitaba, por el sacrificio que con amor has hecho por mí, por tener siempre una palabra o un gesto de aliento cuando se me agotaban las fuerzas, por nunca dejar de creer en mí a pesar de mirarme siempre como tu niña consentida.

Por estas y muchas más razones este logro es tuyo, sin duda te lo mereces, por ser el ángel terrenal que Dios dispuso para que cuidara de mí y me ayudara a construir mis alas para enfrentarme a la vida.

Cinthy Daniela Orbe Lucero

ÍNDICE

CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR.....	2
AUTORÍA DE TRABAJO	3
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	4
AGRADECIMIENTO	5
AGRADECIMIENTO	6
DEDICATORIA	7
DEDICATORIA	8
ÍNDICE DE FIGURAS	13
ÍNDICE DE TABLAS	13
ÍNDICE DE ANEXOS	13
RESUMEN	14
ABSTRACT.....	15
INTRODUCCIÓN	16
I. PROBLEMA	17
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
1.3 JUSTIFICACIÓN	18
1.4 OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTICIÓN	20
1.4.1 Objetivo general.....	20
1.4.2 Objetivos específicos	20
1.4.3 Preguntas de investigación.....	20
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	21
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	21
2.2 MARCO TEÓRICO	23
2.2.1 Administración Estratégica.....	23
2.2.2 Prismas de la estrategia empresarial	24

2.2.3 Estrategias de financiamiento	25
2.2.4 Administración financiera.....	26
2.2.4.1 Obtención de fondos para el desarrollo de la empresa e inversiones	27
2.2.4.2 Inversión en activos reales	27
2.2.4.3 Inversiones en activos financieros	28
2.2.5 Objetivos de la administración financiera	28
2.2.5.1 Las finanzas en la empresa	28
2.2.5.2 La controlaría.....	28
2.2.5.3 Funciones de la tesorería.....	29
2.2.6 Estructura financiera	29
2.2.7 Costo de capital.....	30
2.2.8 Crecimiento.....	30
2.2.9 Factores del crecimiento empresarial	31
2.2.9.1 La edad y el tamaño	31
2.2.9.2 La motivación	31
2.2.9.3 La gestión del conocimiento	32
2.2.9.4 Entorno sectorial	32
2.2.9.5 Mejoras tecnológicas	32
2.2.9.6 Accesibilidad a créditos privados	33
2.2.9.7 Apoyo gubernamental	33
2.2.10 Índice de penetración de mercado	33
2.2.11 Índice de cartera.....	33
2.2.12 Índices de participación de mercado.....	34
2.2.12.1 Advance-Dcline Line	34
2.2.12.2 High-Low Index.....	34
2.2.13 Estrategias de crecimiento	34
III. METODOLOGÍA	36

3.1 ENFOQUE METODOLÓGICO.....	36
3.1.1 Enfoque cuantitativo	36
3.1.2 Tipos de investigación	36
3.1.2.1 Investigación documental	36
3.1.2.2 Investigación exploratoria.....	37
3.1.2.3 Investigación descriptiva	37
3.1.2.4 Investigación correlacional	37
3.2 HIPÓTESIS	38
3.3 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	38
3.4 MÉTODOS UTILIZADOS	39
3.4.1 Método deductivo	39
3.4.2 Método analítico	39
3.4.3 Método sintético	39
3.5 ANÁLISIS ESTADÍSTICO	40
3.5.1 Población y muestra.....	40
3.5.2 Instrumentos.....	40
3.5.3 Estadística descriptiva.....	40
3.5.4 Software IBM SPSS Statics	40
3.5.5 Análisis de tablas de frecuencia.....	41
3.5.6 Análisis de gráficas de pastel.....	41
3.5.7 Técnicas	41
3.5.8 Análisis de tablas de contingencia	41
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	42
4.1 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	43
4.1.1 ¿Cuál ha sido el nivel de endeudamiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi?	43
4.1.1.1 Fuentes de financiamiento de las empresas de transporte pesado	43

4.1.1.2 Tiempo de financiamiento externo que mantienen las empresas de transporte pesado	44
4.1.1.3 Factores que las empresas de transporte pesado consideran para acceder al financiamiento externo	45
4.1.1.4 Razones por las cuales las empresas de transporte pesado optan para adquirir un financiamiento externo	46
4.1.1.5 Nivel de endeudamiento referente a ingresos percibidos	47
4.1.2 ¿Cuál ha sido el nivel de crecimiento de las ventas de servicios del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi?	48
4.1.2.1 Volumen de ventas del último semestre de las empresas del sector de transporte pesado	48
4.1.2.2 Indicadores de participación en el mercado.....	49
4.1.2.3 Indicadores de crecimiento en el mercado de transporte pesado.....	50
4.1.2.4 Empresas más competitivas del sector de transporte pesado.....	51
4.1.2.5 Enfoque del mercado de transporte pesado	52
4.1.2.6 Proveedores básicos del transporte pesado.....	53
4.2 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS	54
4.2.1 ¿Cuál es la relación que existe entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi?.....	54
4.3 MODELO MATEMÁTICO	54
4.4 DISCUSIÓN	57
4.4.1 Grandes empresas	57
4.4.2 Pequeñas empresas	58
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	60
5.1 CONCLUSIONES	60
5.2 RECOMENDACIONES.....	61
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	62
VII. ANEXOS.....	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Fuentes de financiamiento.....	43
Figura 2. Tiempo de financiamiento.....	44
Figura 3. Factores analizados para acceder a financiamiento externo.....	45
Figura 4. Razones consideradas para acceder al financiamiento externo.....	46
Figura 5. Nivel de endeudamiento referente a ingresos percibidos.....	47
Figura 6. Volumen de ventas en el último semestre.....	48
Figura 7. Indicadores de participación en el mercado.....	49
Figura 8. Indicadores de crecimiento de mercado.....	50
Figura 9. Empresas más competitivas del sector de transporte pesado.....	51
Figura 10. Enfoque del mercado y clientes de las empresas.....	52
Figura 11. Proveedores básicos del transporte pesado.....	53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Operacionalización de las variables.....	38
Tabla N° 2. Frecuencias observadas de las variables de estudio.....	55
Tabla N° 3. Frecuencias esperadas de las variables de estudio.....	56

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de investigación aplicado a la población estudiada.....	65
Anexo 2. Nómina de la Asociación de Transporte Pesado de la provincia del Carchi.....	69
Anexo 3. Prueba piloto.....	70
Anexo 4. Entrevista estructurada.....	71
Anexo 5. Tabla de distribución de Chi Cuadrado.....	73
Anexo 6. Acta de sustentación de predefensa del informe de investigación.....	74
Anexo 7. Certificado del Abstract por parte del CIDEN.....	76

RESUMEN

El propósito de la investigación es determinar si existe una relación directa o no entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, para el desarrollo de esta investigación, se utilizó un enfoque metodológico cuantitativo, mediante un método deductivo – sintético, la investigación se llevó a cabo dentro de una escala temporal de carácter transversal, que se desarrolló en un determinado periodo de tiempo; en este caso, el crecimiento del sector de transporte pesado en el año 2018 – 2019.

Además, el tipo de investigación que se empleó es descriptiva, esto permitió la recopilación de la información necesaria, mediante el uso de técnicas e instrumentos adecuados, además se utilizó la investigación correlacional, ya que, permitió investigar dos variables y determinar su relación; Todo lo anterior se logró mediante el uso del modelo matemático.

Durante esta investigación se estudiaron dos posibles hipótesis, para verificar las alternativas de respuesta, se aplicaron encuestas y cuestionarios en el sector de transporte pesado, esto permitió obtener la información necesaria a través del coeficiente Chi cuadrado y los instrumentos estadísticos adecuados, se pudo aceptar la hipótesis nula; es decir, el crecimiento del sector de transporte pesado no depende del financiamiento externo.

Palabras claves: Financiamiento externo, crecimiento, nivel de ventas (fletes), nivel de endeudamiento.

ABSTRACT

This investigation's purpose is to determine whether there is a direct relationship or not between external financing and the heavy transport area growth, in Carchi province, for the development of this research, a quantitative methodological approach was used, by means of a deductive -synthetic method, the research was carried out within a time scale of a transversal nature, which was developed in a certain period of time; in this case, the growth of the heavy transport area in the year 2018 - 2019.

Moreover, the type of research that was employed through the research is descriptive, since this allowed the collection of the information needed by using appropriate techniques and instruments, in addition, correlational research was used, as this allowed the investigation of two variables and the determination of their relationship. All the before mentioned, was achieved through the use of the mathematical model.

During this investigation, two possible hypotheses were studied, in order to verify the response alternatives, surveys and questionnaires were applied in the heavy transport area, this allowed obtaining the information needed which through the Chi coefficient square and the appropriate statistical instruments, the null hypothesis could be accepted; that is to say, the growth of the heavy transport area does not depend on external financing.

Key words: External financing, growth, sales level (contracts to transport goods or objects), debt level.

INTRODUCCIÓN

El análisis del financiamiento externo y el crecimiento de un sector económico son variables que diferentes empresas deberían considerar para desarrollar planes estratégicos que requieren la utilización de los recursos propios y externos de las empresas, considerando que, es posible que la estructura financiera de las empresas es muy variable aunque integren un mismo sector económico, no obstante, se puede seguir el comportamiento de una guía básica relacionada con la realidad económica a la cual se enfrentan y desarrollar estrategias viables para la toma de decisiones.

Se procedió a realizar el análisis de la relación que existe entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, tomando como población a las empresas que hacen parte de la Asociación de Transporte Pesado de la Provincia del Carchi A.T.P.C, dedicada al transporte de carga pesada en la frontera norte de Ecuador.

Mediante la presente investigación se alcanzó a conocer que el financiamiento externo al cual las empresas del sector de transporte pesado acceden no se refiere únicamente, al financiamiento adquirido de entidades financieras, reconociendo así, la existencia de otras fuentes de financiamiento que poseen el carácter de proveedores relacionados con el sector estudiado, quienes procuran mantener un nivel de endeudamiento relativamente bajo en comparación con sus ingresos, alcanzando así comprometerlos en un 10%.

Por otro lado, el nivel de ventas relacionado con los fletes que registran las empresas del sector de transporte pesado, aparentemente se ha mantenido estable, observando que la competencia desleal es una problemática en el crecimiento económico del sector, este hecho se observa en la insuficiente importancia que le prestan a las tarifas establecidas por la A.T.P.C, implementando sus propias tarifas a conveniencia personal, además se llegó a evidenciar que una debilidad en el sector es el incremento desmesurado de flota, lo cual provoca la desvalorización real del servicio,

A través del estudio de la investigación se determinó que el financiamiento externo no mantiene relación con el crecimiento de las empresas del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, este suceso se manifiesta por el inadecuado manejo de las áreas administrativas que repercuten en la toma de decisiones de financiamiento, que suelen caracterizarse por ser de corto plazo, llegando a ser destinadas a cubrir necesidades inmediatas, las cuales, son consideradas reinversiones estáticas.

I. PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El país cuenta con diferentes sectores económicos, que promueven el comercio relacionado con importaciones y exportaciones, entre ellos se encuentra el sector de transporte pesado, quien en los últimos años ha presentado problemas y su contribución a la economía del país ha decaído, este declive se debe a aspectos como la reducción de carga que es transportada por dicho sector, provocando la reducción del pago de flete por las empresas.

Además, por parte del Estado no existen líneas de financiamiento públicas, que contribuyan con el desarrollo económico del sector, otro limitante para el crecimiento de las empresas de transporte pesado en la provincia del Carchi es el desconocimiento que poseen los gerentes de las empresas para invertir oportunamente su recurso económico, con el objetivo de obtener resultados rentables, también se debe tomar en cuenta la disminución en el número de los fletes realizados, debido a que, la provincia del Carchi ha estado en los últimos tres años en recesión económica y por parte de las empresas comerciales ha disminuido el requerimiento del servicio que ofrece este sector relacionado en el traslado de sus productos, además a esto se le suma el acelerado aumento de flota vehicular, que tiene como consecuencia el incremento acelerado de la oferta del servicio, generando una fuerte competencia desleal, lo que genera desvalorización en los precios de los fletes, que afecta directamente a quienes hacen parte de este sector.

Es necesario analizar el trabajo desempeñado por los gerentes de las empresas del sector de transporte pesado, quienes por el elevado capital de trabajo que necesitan para ejecutar las actividades económicas, obtienen financiamiento que es destinado para cubrir necesidades inmediatas catalogadas como reinversión, siendo direccionadas a abastecimiento de suministros de oficina, emergencias empresariales, contratación de sistemas inteligentes de transporte, o ITS (Intelligent Transportation Systems), etc., para brindar un servicio de calidad y lograr competitividad en el mercado.

La toma de decisiones es basada en el conocimiento empírico, que aunque es aceptable, no siempre es acertado, dificultando así conocer el nivel de endeudamiento permitido, además resulta vital, implementar en las áreas empresariales, la administración estratégica para desarrollar planes encaminados a cumplir con los objetivos propuestos y lograr obtener posicionamiento en el mercado.

Al no desarrollar el estudio de la posible relación que puede existir entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la provincia del Carchi, los gerentes de las empresas de este sector, no contarían con pautas claves, que permitan desarrollar planes estratégicos que logren maximizar y aprovechar sus fortalezas y oportunidades para encaminar correctamente los recursos obtenidos por fuentes de financiamiento externo, con el propósito de generar rentabilidad mediante inversiones.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Existe relación entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado de la Provincia del Carchi?

1.3 JUSTIFICACIÓN

La ejecución de esta investigación fue importante para el sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, sirviendo como fuente de información para los gerentes de las empresas pertenecientes al sector señalado, llegando a estudiar los factores que intervienen con las fuentes de financiamiento externo, como: niveles de endeudamiento y crecimiento, generando la toma de decisiones acertadas, que aporten a su futuro desarrollo e indirectamente al de la economía de la provincia; mediante las importaciones y exportaciones realizadas por diferentes empresas comercializadoras, se contribuye a lo establecido en el denominado, Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Provincia del Carchi el cual considera la importancia de mantener la reactivación económica y aportación a la matriz productiva, mencionando que:

“Los sectores con mayor producción en la provincia en 2010 corresponden a los servicios de Transporte, Comercio, Construcción y Administración Pública, cuya producción representa menos de 2% en la producción nacional de dichos sectores” (2015, pág. 177).

La presente investigación también benefició a diferentes sectores de la sociedad, principalmente al sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, conduciendo a los gerentes a tomar decisiones oportunas de la inversión de su capital, además benefició a aquellos conductores profesionales que hacen parte de este sector, puesto que, las empresas al direccionar adecuadamente el recurso económico obtenido de fuentes financieras externas, obtienen un alto nivel de fletes, los cuales generan empleo, además, apoya al progreso de la matriz productiva considerada como:

La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas (2013, pág. 7).

Por este motivo, la investigación contribuyó con conocimientos al sector referido, considerado como una vía primaria de importaciones y exportaciones del país, aportando así con la economía encaminada a la producción de bienes y servicios.

El sector de transporte pesado es un recurso importante dentro de la economía de la provincia y del país en general, pues es medible a través de las cargas que se transportan de manera nacional e internacional, por esta razón la investigación, también se vinculó al Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. Toda una Vida, en base al Eje dos, llamado Economía al Servicio de la Sociedad, en el objetivo cinco, referente a: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria, señalando que:

La agenda de trabajo conjunta entre el sector público, privado y comunitario se centrará en el incremento de la productividad, la diversificación, la agregación de valor y la capacidad exportadora, las cuales generarán mayor competitividad anclada en empleo de calidad y mejores oportunidades de negocio para garantizar un crecimiento sustentable (pág. 82).

En esta investigación se consideró la importancia del crecimiento sustentable económico, analizando la relevancia que, presenta la correcta aplicación de los conocimientos administrativos en especial, en las empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi, permitiéndoles el planteamiento de estrategias de competitividad, para contribuir con el desarrollo sostenible y económico del país.

La investigación, también se vinculó a las líneas de investigación de la carrera de Administración de Empresas y Marketing de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, basándose en: la generación de fuentes de empleo, asesoramiento a empresas abarcando aspectos importantes como informes técnicos en el campo de producción, comercialización y estrategias de mejoramiento, que ayudan directamente al desarrollo empresarial de la empresa y el sector en general.

1.4 OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Analizar el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, para la verificación de la relación que existe entre estas variables durante el periodo 2018 – 2019.

1.4.2 Objetivos específicos

- Identificar el nivel de crecimiento de las ventas de servicios del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi
- Cuantificar el nivel de endeudamiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi.
- Determinar la relación entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi.

1.4.3 Preguntas de investigación

- ¿Cuál ha sido el nivel de crecimiento de las ventas de servicios del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi?
- ¿Cuál ha sido el nivel de endeudamiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi?
- ¿Cuál es la relación que existe entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi?

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En una investigación realizada por Barbero José y Guerrero Pablo (2014), a cargo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con el tema: “El transporte automotor de carga en América Latina: soporte logístico de la producción y el comercio”, esta investigación tiene como objetivo contribuir al avance del conocimiento del transporte automotor de carga (TAC) en la región para su preparación y desarrollo a través del BID, para lo cual se tomó como objeto de estudio a 14 países y se estudió el soporte logístico de la producción y su comercio, la investigación se divide en seis capítulos dentro del capítulo tres, se enfoca en la productividad del sector principalmente con relación a la utilización de los vehículos, y los costos fijos y variables, que están directamente relacionados con el TAC, y se utilizan para la eficiencia operativa del transporte de carga. Los resultados obtenidos son evidentes, pues las comparaciones entre países no son semejantes, porque la toma de decisiones relacionadas con la productividad son diversas, obligando a cada país complementarse con las diferentes políticas del sector de transporte. Esta investigación aportó aspectos importantes en nuestra investigación, como la utilización de la inversión dentro de los costos fijos y variables, pues son similares al momento de costear el valor del transporte de la mercadería, además del mantenimiento de los vehículos pues para la mayoría de los países estudiados, el adecuado mantenimiento de los vehículos es la clave fundamental para entregar una mercadería a tiempo y en buen estado, brindando así un servicio de calidad.

El artículo científico, elaborado por Carmona Muñoz Diana Milena y Chaves Camargo Jairo Alejandro (2014), denominado: “Factoring, una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá”, en el cual, se obtuvo como resultado que, la aplicación del factoring en este subsector genera ventajas representadas en la reducción de la rotación de cartera, el aumento en los flujos de caja y la creación de valor para las empresas de la muestra estudiada. Este artículo científico determinó el crecimiento del sector de transporte pesado a través del financiamiento en la ciudad de Bogotá, el estudio dio resultados positivos para el sector, aportando información importante para la investigación, porque este sector se mantiene ligado directamente con la fuente de economía, importante para todo país, su desarrollo debe incrementarse con el tiempo generando fuentes de trabajo para la sociedad, impulsando su crecimiento, mediante el financiamiento otorgado por entidades financieras externas.

Por otro lado, el trabajo de titulación, elaborado por Cevallos Cortéz Valeria Lizeth y Montaguano Bajaña Edison Andrés (2018), con el tema: “Administración del capital de trabajo de la Empresa Rengifo Transporte Pesado S.A.”, desarrollado en Quito, tuvo por objetivo analizar la administración financiera de la empresa, a través de, información previa para medir el impacto económico que tendría a futuro. Analizando así, el erróneo uso del capital de trabajo, empleado por las empresas del sector referido, debido a que, las inversiones que realizan no se vinculan directamente con los beneficios u objetivos trazados de las empresas, por esta razón, se entiende que, el capital de trabajo obtenido de fuentes de financiamiento externas no tienen relación directa con la generación de beneficios para la empresa. A partir de esta investigación, se consideró importante la aplicación de la administración estratégica para el buen manejo del capital y la toma de decisiones de reinversión del mismo, que beneficien a las empresas del sector de transporte pesado en el desarrollo de sus actividades económicas.

Posteriormente, se consideró el proyecto de graduación, desarrollado por Correa Montaña Jimena Eloisa y Espín López Andrea Jhoana (2017), denominado: “Propuesta de planificación estratégica para la compañía de transporte de camiones y camionetas “TRACACEM S.A” ubicada en la parroquia de Calacalí, periodo 2017-2021”, el mismo que, posee el tipo de investigación de carácter exploratoria, guiada por la propuesta de implementar en la empresa el desarrollo de la planificación estratégica, para optimizar los recursos y procesos relacionados con las áreas administrativas, operativas y financieras. Este estudio arroja dentro de sus resultados, el deficiente manejo de las áreas de la empresa al no ser guiadas por un plan estratégico, lo que produce limitaciones en el cumplimiento de sus objetivos, por otro lado la situación financiera, a pesar de mantenerse estable, posee tendencia estática, ya que, solo existe reinversión a corto plazo y no permite el desarrollo económico de la misma, sin embargo la propuesta planteada augura proyecciones positivas, siempre y cuando, sea acogida.

Además, el trabajo de titulación, elaborado por Chugá Bastidas Edison Patricio (2015), denominado: “Diseño de un modelo cuantitativo de análisis de estados financieros, como herramienta para la toma de decisiones en el sector de transporte pesado en la ciudad de Tulcán”, caracterizado por ser una investigación de tipo cuali-cuantitativa, tuvo por objetivo diseñar una herramienta de análisis financiero, que permita mejorar la toma de decisiones que recae directamente, en la responsabilidad asumida por los gerentes de las empresas de

transporte pesado en la ciudad de Tulcán. Esta investigación permitió conocer que las empresas pertenecientes al sector de transporte pesado en la ciudad de Tulcán, no poseen herramientas que aporten en la toma de decisiones, representando un grave fenómeno para realizar inversiones rentables; los administradores de estas empresas generalmente se basan en el conocimiento empírico, determinado por generar resultados acertados o desacertados, por este motivo es necesaria la implementación de planes estratégicos, que encaminen correctamente la toma de decisiones, llegando a disminuir los posibles riesgos.

Finalmente, el Trabajo de Grado presentado como requisito, para optar al Título de Profesional en Finanzas y Comercio Internacional elaborado por Mora Criollo Johny Andrés (2015), denominado: “La gestión administrativa y su relación con el desarrollo empresarial del transporte pesado de la ciudad de Tulcán”, el cual, se identifica por aplicar la investigación cuantitativa y cualitativa, teniendo como objetivo general el análisis de la gestión administrativa y la relación que existe con el desarrollo empresarial del transporte pesado en la ciudad de Tulcán. El crecimiento del sector de transporte pesado también se ve afectado por el área administrativa, al no tener claro los objetivos que desea alcanzar como empresa, por ende, el sector debe actualizar su análisis competitivo para brindar confianza y e incrementar su desarrollo económico, el financiamiento obtenido por las empresas debe ser direccionado a todas sus áreas estratégicas obteniendo una mejora administrativa, visión y misión de sus objetivos.

2.2 MARCO TEÓRICO

2.2.1 Administración Estratégica

Las empresas se encuentran en la constante búsqueda de estrategias, que las lleve a posicionarse en el mercado, lo cual, les obliga a desarrollar estrategias que aporten en el logro de sus objetivos, es aquí, cuando surge la necesidad de emplear la administración estratégica, con el propósito de alcanzar el éxito, por medio de, planes estratégicos encaminados a alcanzar un mejor desempeño empresarial, Fred R. David la define como: “El arte y la ciencia de formular, implantar y evaluar las decisiones a través de las funciones que permitan a una empresa lograr sus objetivos” (2003, pág. 5).

La administración estratégica es considerada como una ciencia, que puede ser aplicable en cualquier empresa, independientemente de su naturaleza, porque brinda herramientas necesarias para desarrollar planes estratégicos, que se basan en tres etapas fundamentales, iniciando con la formulación, ejecución y evaluación de las estrategias.

Las empresas que adoptan la administración estratégica son caracterizadas por mantener un excelente liderazgo estratégico frente a la competencia, esto les permite cumplir con sus objetivos y metas planteadas, siendo analizados previamente por un control estratégico para ser ejecutados en el tiempo estipulado, para lo cual, es necesario analizar el entorno, tanto interno como externo de la empresa, Lana se refiere a la administración estratégica como: “Un proceso continuo e interactivo empleado en el mantenimiento de la organización como un todo integrado con su ambiente” (2008, pág. 4).

Los gerentes que adoptan la administración estratégica en sus funciones empresariales, son catalogados perseverantes, porque son capaces de alcanzar los objetivos y metas trazadas dentro de la gestión empresarial, sus decisiones se enfocan en diferenciarse por mantener una ventaja competitiva fuerte, para la cual se requiere la práctica de los principios de eficiencia y eficacia, Hill y Jones, los describen como: “Los líderes estratégicos pueden manejar el proceso de preparación de estrategias mediante las tácticas de formulación e implantación que permiten a una compañía lograr una ventaja competitiva y un desempeño superior” (2009, pág. 3).

La administración estratégica al ser aplicada en empresas de diferentes naturalezas, puede significar un gran aporte administrativo en las empresas pertenecientes al sector del transporte pesado de la provincia del Carchi, el desarrollo de planes estratégicos permite que las empresas crezcan a pasos agigantados y logren posicionarse en el mercado, generando así, un impacto positivo en la sociedad.

2.2.2 Prismas de la estrategia empresarial

La estrategia empresarial mantiene relación directa con los objetivos y metas de una empresa, con la particularidad de integrar correctamente al talento humano con los recursos que mantiene la empresa, con el propósito de llevar a cabo actividades simultáneas que garanticen el desarrollo sostenible en el mercado.

Mintzberg & Quinn, señalan que: “Una estrategia, es el patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización, y, a la vez, establece la secuencia coherente de las acciones a realizar” (1993, pág. 5).

La estrategia permite que las organizaciones alcancen un estatus en el mercado, llevándola a ganar prestigio ante los elementos que conforman principalmente su entorno exterior compuesto por: proveedores, clientes, competencia, sociedad, etc., por lo tanto, es necesario mencionar a Johnson, Scholes y Whittintong (2006), quienes indican los siguientes prismas de la estrategia empresarial:

- La estrategia como diseño: La alta gerencia es considerada como líder y responsable de la gestión de estrategias que permitan alcanzar objetivos y metas propuestos, las estrategias deben estar sometidas a técnicas analíticas y de evaluación.
- La estrategia como experiencia: El conocimiento que ha adquirido la alta gerencia permite que conozca los resultados supuestos que arrojan ciertas estrategias, permitiendo así, analizar si las direcciones estratégicas deberían prolongarse o ser eliminadas.
- La estrategia como idea: La innovación se considera como estrategia, las situaciones que viven cotidianamente quienes integran la empresa y aquellos que no, deben ser patrones a los cuales, la alta gerencia debe poner atención, para el desarrollo de futuras estrategias.

2.2.3 Estrategias de financiamiento

Las estrategias de financiamiento deben estar presente en las empresas, pues aseguran que las empresas crezcan en el mercado y posean liquidez, aportando a los objetivos de carácter financiero propuestos, analizando las fortalezas y debilidades de la competencia, para mantener una ventaja competitiva en el mercado, Céliz menciona que:

Las estrategias financieras y liquidez de una empresa tienen relación, puesto que dependiendo del enfoque que la empresa aplique para sus niveles de inversión, financiamiento, y equilibrio financiero, se afecta los niveles de efectivo o liquidez disponibles para el corto plazo. (2017, pág. 2).

Las estrategias financieras son una responsabilidad que surge en la alta gerencia, la cual está encargada de tomar decisiones que involucran los estados de financiamiento de la empresa y repercuten con el resultado de estados económicos positivos o negativos, para lo tanto, se menciona a García y Paredes (2014), quienes señalan que, las estrategias financieras deben estar encaminadas de acuerdo a las siguientes decisiones estratégicas:

- La alta gerencia debe tener conocimiento profundo de las razones de financiamiento que se presentan en la empresa.
- La alta gerencia debe establecer políticas que involucren plazos de pago referidos a sus clientes, proveedores y créditos, con el objetivo de cuidar sus niveles de endeudamiento y apalancamiento.
- La alta gerencia debe realizar estudios sistemáticos para la acreditación de un financiamiento, el cual debe aportar a cumplir objetivos relacionados con la rentabilidad, productividad, operación y solvencia de la empresa.

Además, es importante considerar el estudio y análisis de elementos como la intensidad de inversión, calidad y desarrollo de productos o servicios, costos operativos, costos de marketing, etc., por parte del área administrativa de la empresa para desarrollar estrategias financieras asertivas, trazando la debida ruta a seguir para ejecutar los objetivo financieros planteados.

2.2.4 Administración financiera

Se considera como administración a una serie de actividades que son debidamente ejecutadas de manera coordinada, manteniendo entre sus colaboradores los principios de eficacia y eficiencia, para cumplir con los objetivos de una empresa, de allí, radica lo importante que es para las empresas aplicar correctamente sus principios.

La administración financiera es imprescindible en las empresas, convirtiéndose en un soporte confiable para tomar decisiones referentes al recurso económico que poseen y mantener un óptimo rendimiento económico, minimizando así, la incertidumbre y los riesgos relacionados con la solvencia, liquidez y endeudamiento, que reflejan la buena reputación que posee. “El administrador financiero actual participa en forma más activa en el desarrollo y la puesta en marcha de estrategias corporativas dirigidas al “crecimiento de la empresa” y el mejoramiento de su posición competitiva” (Gitman, 2007, pág. 3; 4).

La responsabilidad de la administración financiera recae sobre el administrador financiero de la empresa, siendo el encargado de realizar actividades que contribuyan a la actividad económica que desarrolla como: planificar proyectos, determinar el nivel de endeudamiento, evaluar gastos y recaudar los ingresos; la presente investigación aportó al sector de transporte pesado de la provincia del Carchi parámetros sobre la toma de decisiones del financiamiento externo y el desarrollo de estrategias que permiten realizar inversiones para obtener mayor rentabilidad en el capital, Robles menciona que: “La administración financiera se refiere al uso adecuado del dinero, por ello es importante en la organización tanto para el desarrollo de las operaciones como para las inversiones que se realizan” (2012, pág. 10).

Además Robles, (2012), también menciona algunas estrategias financieras que deben desarrollarse en la empresa para alcanzar los objetivos propuestos relacionados con la rentabilidad, teniendo claro que dichas estrategias deben ajustarse a las necesidades y naturaleza de cada empresa, como:

2.2.4.1 Obtención de fondos para el desarrollo de la empresa e inversiones

La actividad económica que las empresas realicen, deben generar una obtención de fondos que permitan su sostenimiento, al plantearse objetivos relacionados con la liquidez, inversión y utilidades suele ser necesario recurrir a financiamientos, Acosta y Medina mencionan que sus estrategias deben estar direccionadas a: “Promover nuevos proyectos de inversión, es decir, adquirir un conjunto integrado de activos con la finalidad compartida de desarrollar una actividad específica, que implicará la inmovilización de recursos financieros con la esperanza de obtener, en el futuro, un excedente” (1999, pág. 4).

2.2.4.2 Inversión en activos reales

La inversión en activos reales es primordial para las empresas, da lugar al correcto funcionamiento de su actividad económica, pues cada activo real o tangible que posea la empresa debe desarrollar la función de activo productivo, Gitman y Joehnk señalan que: “Los activos tangibles son activos de inversión, diferentes a los bienes raíces, que pueden verse o tocarse” (2009, pág. 10).

2.2.4.3 Inversiones en activos financieros

Este tipo de inversiones hace referencia en la facilidad que la empresa tiene para generar documentos y cuentas por cobrar, para lo cual, es pertinente conocer los niveles de crédito que puede alcanzar sin comprometer el capital de la misma a largo plazo y su liquidez a corto plazo, al respecto, Villamar indica que: “Los activos financieros son conocidos en el ámbito de los negocios, como títulos de valores negociables” (2013, pág. 215).

2.2.5 Objetivos de la administración financiera

La administración financiera en las empresas independientemente de su naturaleza, es indispensable, dando lugar al desarrollo de estrategias financieras relacionadas con los objetivos financieros propuestos, se sugiere que para alcanzar sus cumplimientos se deben considerar los siguientes enfoques:

2.2.5.1 Las finanzas en la empresa

Todas las empresas desde su creación establecen una relación con las finanzas, gracias a ellas, las empresas pueden proyectarse con visiones relacionadas al correcto manejo de la administración, obteniendo la liquidez y solvencia necesaria, además mantener este enfoque permitirá el desarrollo de alianzas estratégicas que favorezcan al posicionamiento en el mercado, Núñez expresa que: “La administración adecuada de las finanzas en las empresas, ayudará a planear el futuro de la misma, ayudará a tomar decisiones correctas, ayudará a realizar inversiones en activos fijos correctos” (2016).

2.2.5.2 La contraloría

En las empresas deberían estar vigentes los procesos de control interno, que permitan llevar de manera transparente las funciones de la misma y proteger el capital invertido por la junta de accionista, una ejecución correcta de la contraloría beneficia en la toma de decisiones relacionadas a inversiones de proyectos rentables; es necesario recordar que el control interno de las empresas no debe ser considerado negativo por el personal, por el contrario, debería representar la armonía de trabajo que involucra al equipo de trabajo.

Del Toro, Fonteboa, Armada, y Santos indican que: “La dirección debe crear y fomentar, a lo largo y ancho de la organización, un estado de confianza mutua que ayude a materializar el flujo de información que las personas necesitan para tomar decisiones” (2005, pág. 10).

2.2.5.3 Funciones de tesorería

El área de tesorería en las empresas es de gran importancia pues establece patrones sobre el manejo de liquidez, al requerir responsabilidad y compromiso, es necesario que sea liderada por una persona ética, pues el cargo a ejercer está en contacto con toda la empresa, teniendo la potestad de tomar decisiones que beneficien a los recursos financieros de la empresa, en una publicación de Promove Consultoría e Información menciona que: “El empresario, aplicando los conocimientos de que dispone sobre las pautas de cobro y pago, debe de establecer un primer esbozo de la situación de tesorería, mensual o trimestralmente” (2012, pág. 33).

2.2.6 Estructura financiera

La estructura financiera de todas las empresas está ligada a una fusión de recursos propios y externos para cubrir sus necesidades y proyecciones económicas, las empresas entre sí, no comparten la misma estructura financiera, pues sus realidades son diferentes, pero se puede seguir una guía básica de dicha estructura, para lo cual Coutiño, Batz, H., Batz, L., Crocker y Santizo presentan la siguiente definición:

La estructura financiera o pasivo empresarial, recoge los distintos recursos financieros que en un momento determinado están siendo utilizados por la unidad económica. La clasificación de estos recursos puede hacerse atendiendo a su origen, o bien, atendiendo al tiempo durante el cual están disponibles para la misma. (2010, pág. 2).

Para las empresas es de vital importancia sobrellevar una estructura financiera sostenible que le permita maximizar sus beneficios económicos, por medio de una correcta toma de decisiones que conlleven a inversiones fructíferas, y disminuyan el riesgo de problemas de liquidez y pérdidas económicas, además es necesario recalcar que el financiamiento de las empresas puede provenir de fuentes internas y externas.

Partiendo del planteamiento de Modigliani y Miller sobre la teoría de jerarquía financiera, citados por Jiménez y Palacín (2005), se entiende que las empresas siguen un patrón de financiamiento direccionado por tres guías, de acuerdo a las necesidades de financiamiento que la empresa posea la primer opción es recurrir al tipo de financiamiento interno que se refiere, por ejemplo a financiarse del capital social que mantiene; la segunda opción se presenta cuando el financiamiento interno no logra cubrir las necesidades y objetivos de la empresa, recurren al tipo de financiamiento externo involucrando a entidades financieras que prestan sus servicios a largo plazo; y la tercer opción se presenta cuando la empresa necesita involucrar como último recurso de financiación al patrimonio mediante la emisión de fondos propios de la empresa.

2.2.7 Costo de capital

Se debe comprender que el costo de capital está integrado por los factores que intervienen en la estructura financiera, pues de este depende la toma de decisiones que los directivos toman sobre los objetivos de inversión planteados, para lo cual, Van Horne y Wachowicz, explican que: “El uso de un costo total del capital como criterio de aceptación para decisiones de inversión es apropiado sólo en ciertas circunstancias” (2010, pág. 383).

En otras palabras, el costo de capital debe ser analizado en la toma de decisiones de inversión en cuanto a la rentabilidad que proporcionen para la empresa, pues lo ideal fuese que el riesgo de inversión esté vinculado con la naturaleza de inversión, logrando obtener un correcto desempeño financiero capaz de generar ventaja competitiva en el mercado.

2.2.8 Crecimiento

La presencia de visión empresarial en las empresas siempre estará vigente, pues entre sus objetivos estratégicos existe uno referente al crecimiento de la misma, ya que da manera territorial, de cartera, de oferta de nuevos productos o servicios, etc., sin embargo, durante la ejecución de los mismos se presentan diversas situaciones adversas que deben ser previamente analizadas como cambios en las políticas económicas, preferencias del mercado, innovación, entre otros.

Para Canals (2004), la empresa debe estar alerta para confrontar el futuro, pues el crecimiento de la empresa se basa en múltiples factores como reducción de costos a través de la innovación aplicada a la oferta y servicio de clientes para maximizar la atracción de nuevos clientes, el entorno de trabajo que la empresa ofrece debe ser óptimo para maximizar el compromiso de los colaboradores quienes pueden aportar ideas productivas para mantenerla en el constante mejoramiento continuo.

Romer citado por Jiménez (2011, pág. 482), expresa que el crecimiento de la empresa está dado realmente por el incremento del conocimiento y no por la implementación de nueva maquinaria por ejemplo, que es una ayuda para la empresa, pero si no existe el conocimiento necesario para manejarla resulta obsoleta, además menciona que el conocimiento debe ser considerado como bien de capital intangible.

2.2.9 Factores del crecimiento empresarial

El crecimiento del mercado involucra diferentes factores de análisis para determinar estrategias de crecimiento empresarial que apunten a una óptima ventaja competitiva y posicionamiento de mercado, Blázquez, Dorta y Verona (2006) mencionan los siguientes:

2.2.9.1 La edad y el tamaño

En décadas pasadas se creía que la edad y el tamaño de una empresa eran determinante para analizar estrategias direccionadas a este factor considerando que las grandes empresas mantenían una tendencia alta al crecimiento, según lo explicaba Rodríguez (1999), sin embargo, con el paso del tiempo se observó que la tendencia de mayor crecimiento estaba inclinada por las pequeñas empresas, según la investigación de Dunne y Hughes (1994) por tal motivo se deduce que la edad y el tamaño no son irrelevantes para generar estrategias, pues lo realmente importante se presenta en la capacidad que la empresa tenga para manejar correctamente sus activos, pasivos y capital, y proyectos encaminados al crecimiento.

2.2.9.2 La motivación

En las empresas es necesario mantener una elevada motivación por parte de alta gerencia, pues de esta forma buscan reafirmar el deseo de alcanzar el éxito creando compromiso con el equipo de trabajo que la conforma, haciendo referencia al crecimiento empresarial.

Petrakis establece dos factores que intervienen en el crecimiento interno e involucra a las “habilidades y actitudes personales”, las cuales permiten alcanzar el cumplimiento de los objetivos propuestos encaminados al cliente en cuanto a la satisfacción de los mismos y superar sus expectativas en cuanto a la calidad ofrecida en sus productos y servicios.

2.2.9.3 La gestión del conocimiento

A medida que pasa el tiempo, las empresas determinan la importancia que genera la construcción de conocimientos relacionados con la innovación y desarrollo, la cual permite obtener ventaja competitiva en el mercado, además las empresas que poseen mayor potencial de conocimiento, son caracterizadas por su productividad y posicionamiento en el mercado, al igual que la facilidad de adaptación a los cambios que la globalización conlleva y la conquista a nuevos mercados.

2.2.9.4 Entorno sectorial

El entorno sectorial de la empresa se compone por competidores, clientes y proveedores, los cuales mantienen relación activa y directa con la misma, cada componente debe ser analizado cuidadosamente, en el caso de competidores es importante identificar las fortalezas y debilidades que posean para conveniencia de la misma, en cuanto a los clientes se debe identificar claramente el mercado objetivo para satisfacer sus necesidades con bienes y servicios de calidad.

Por último se tiene a los proveedores quienes están relacionados directamente a los costos y gastos de operación de la empresa, por tal motivo, se debe seleccionar oportunamente los más convenientes para ser competitiva en el mercado y minimizar el carácter del rubro que generan.

2.2.9.5 Mejoras tecnológicas

La empresa debe poseer la capacidad de acoger nueva tecnología que permita optimizar recursos, también permite que la empresa amplíe su visión y apunte a nuevos mercados y procesos de gestión económica, logrando mantener la innovación y desarrollo que facilita la resolución de inconvenientes futuros generados por la globalización.

2.2.9.6 Accesibilidad a créditos privados

Las empresas tienen la posibilidad de acceder a créditos financieros con entidades financieras, en primer lugar para solventar el recurso económico de inversiones que representen rentabilidad y progreso a la misma, y en segundo lugar solucionar inconvenientes relacionados a la liquidez que debe mantener en su actividad económica; sin embargo, las entidades financieras plantean ciertas políticas de financiamiento, entre ellas el monto de interés que se cobrará, el tiempo de pago establecido, y conocer la situación económica de la empresa y el nivel de riesgo que exista en los proyectos de inversión.

2.2.9.7 Apoyo gubernamental

Los países en vías de desarrollo actualmente buscan la generación de empresas y el crecimiento de las existentes con el propósito de mejorar la economía de los mismos, por esta motivo se crean reglamentos nacionales ofreciendo mejoras en el desarrollo económico, como políticas tributarias diferenciales, acceso al financiamiento externo con mayores facilidades, etc.

2.2.10 Índice de penetración de mercado

El índice de penetración de mercado se relaciona con el marketing que las empresas empleen, haciendo hincapié en las estrategias económicas de crecimiento que la empresa se establezca para mantener y conquistar nuevos clientes con ofertas, servicios y precios diferenciales de la competencia sin olvidar el valor de la calidad, Domínguez y Hermo lo definen como la forma de: “Incrementar las ventas con los clientes que tenemos actualmente a través de los productos que tenemos actualmente” (2007, pág. 70).

2.2.11 Índice de cartera

Es necesario que las empresas conozcan su óptimo índice de cartera, el cual está relacionado con las cuentas por cobrar que las empresas poseen para evitar inconvenientes de liquidez para sus actividades económicas, por tal razón se emplean políticas de cobro relacionadas con tiempos, intereses y modos de pago.

Cambra menciona que: “La gestión estratégica de la cartera de clientes nos ofrece dos criterios fundamentales: rentabilidad, actual y potencial, y fidelidad a partir de los cuales analizar la situación de cada cuenta/cliente” (2005, pág. 181).

2.2.12 Índices de participación de mercado

2.2.12.1 Advance-Decline Line

Advance Decline Line o Línea de avance/retroceso es un indicador de amplitud del mercado que muestra el grado o porcentaje de participación de las acciones de una empresa en el mercado, el valor se obtiene restando las acciones que bajan de las acciones que suben al final del día, y este valor se compara al índice del movimiento del mercado, el resultado será un número positivo o negativo dependiendo de la cantidad de avances o retrocesos que tengan las acciones.

2.2.12.2 High-Low Index

Este indicador también es conocido con el nombre de Índice de Máximos y Mínimos, es considerado como una herramienta empleada para analizar profundamente los índices relacionados con la gestión del mercado, relacionados al estudio del comportamiento de distintas índices, como por ejemplo, los precios, esto con la finalidad de medir la fuerza o debilidad de la misma.

Cuando el índice está por encima del punto medio de 50, indica que hay más nuevos máximos que mínimos. Cuando está por debajo de 50, hay más nuevos mínimos que máximos. Los valores por encima de 70 o por debajo de 30 indican fuertes tendencias alcistas y bajistas, respectivamente. El indicador se utiliza mejor en combinación con otras técnicas de análisis. (Trading, 2019).

2.2.13 Estrategias de crecimiento

Las empresas deben aplicar a sus direcciones estratégicas, estrategias relacionadas con el crecimiento, de cartera como territorial, Kotler citado por Parada (2015), menciona que las estrategias de crecimiento se basan en ocho puntos relevantes, detallados a continuación:

- Crecer aumentando la cuota de mercado: La alta gerencia busca conquistar la posición de liderazgo entre la competencia, para lo cual es necesario el desarrollo actualizado del análisis FODA, al igual que, sus capacidades financieras y de marketing para conquistar a los clientes.

- Crecer fomentando el compromiso de clientes: Se debe prestar atención a la satisfacción de los clientes superando sus expectativas, siendo necesario dirigirse a un nicho de mercado siendo así de mayor facilidad satisfacer sus necesidades, también es importante prestar atención al equipo de trabajo que debe estar comprometido con la empresa.
- Crecer desarrollando una marca potente: La empresa debe posicionarse en el mercado con una reputación confiable y estable, para conquistar nuevos mercados y ganar valor cada día.
- Crecer innovando: Es necesario mantener la innovación, pues permite el crecimiento de las empresas, es indispensable fomentar la creatividad para ofrecer nuevos productos o servicios, o mejorar los procesos propios de la empresa.
- Crecer a través de la expansión internacional: La empresa debe enfocarse en la diversificación de mercados, para lograr expandirse a nuevas economías que aporten estabilidad.
- Crecer a través de fusiones, adquisiciones y alianzas: Se busca crear alianzas con empresas socias con una misma visión, para lograr mejores ventajas competitivas.
- Crecer a través de la Responsabilidad Social Corporativa: La empresa debe corresponder con un buen gesto a la sociedad que ha permitido su crecimiento, para lo cual es necesario destacar su compromiso con aspectos referentes a la salud, medio ambiente y sociedad en general.
- Crecer a través de colaboraciones con la administración: Esta estrategia se relaciona con la adopción de los servicios de una empresa especializada en información puntual y periódica de ofertas que la empresa requiera.

La investigación permitió que el sector de transporte pesado de la provincia del Carchi desarrolle su crecimiento en base a estrategias con diversos propósitos, entre ellos se puede mencionar, el posicionamiento en el mercado, obtención de ingresos superiores, la internacionalización, etc., para lograrlo en primer lugar es inevitable plantearse objetivos estratégicos, seguidos por las funciones estratégicas que se ejecutarán y finalmente los procesos estratégicos que se establezcan.

III. METODOLOGÍA

3.1 ENFOQUE METODOLÓGICO

3.1.1 Enfoque cuantitativo

La presente investigación posee enfoque cuantitativo, lo cual permitió analizar los datos obtenidos y generalizar los resultados de interés, según Hernández sobre este enfoque menciona que: “Refleja la necesidad de medir y estimar magnitudes de los fenómenos o problemas de investigación: ¿cada cuánto ocurren y con qué magnitud?” (2014, pág. 3).

Por tal motivo, aporta con el estudio a las causas de los fenómenos sociales, asumiendo una realidad estable y no subjetiva de los fenómenos; esta investigación contribuye con la asociación de las variables trabajadas, y también con la interpretación de resultados, para lo cual, se necesitó de datos numéricos para hacer un estudio estadístico que permita tener una información clara y precisa para la resolución de la idea a defender.

3.1.2 Tipos de investigación

En la presente investigación se aplicaron diferentes tipos investigativos, citados por Jiménez y Palacín, que aportaron a obtener la información que contribuyó al tema de estudio sobre el “Análisis del financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la Provincia del Carchi”, que se mencionan a continuación:

3.1.2.1 Investigación documental

Se identifica por ser una investigación que se sustenta en documentos escritos que aportan al tema de investigación, Cázares, Christen, Jaramillo, Villaseñor y Zamudio explican que esta investigación se fundamenta en:

La información que se recoge o consulta en documentos, entendiéndose este término, en sentido amplio, como todo material de índole permanente, es decir, al que se puede acudir como fuente o referencias en cualquier momento o lugar, sin que se altere su naturaleza o sentido. (1990, pág. 14).

Por medio de esta investigación se logró obtener información recabada en fuentes documentales confiables como libros, publicaciones e investigaciones relacionadas con el tema de estudio.

3.1.2.2 Investigación exploratoria

Esta investigación primordialmente se relaciona con temas de investigación poco estudiados permitiendo al investigador desarrollar nuevos conocimientos, y de manera secundaria se plantea propósitos como aclarar teorías basadas en la investigación documental y técnicas de recolección de información, para que posteriormente sean utilizadas como referencias de nuevas investigaciones, según Cazau: “En la investigación exploratoria se estudian qué variables o factores podrían estar relacionados con el fenómeno en cuestión, y termina cuando uno ya tiene una idea de las variables que juzga relevantes” (2006, pág. 26).

Su aplicación se evidenció en el previo estudio documental, aplicación de instrumentos para recolección de información y el planteamiento de una hipótesis que pretende determinar si la relación entre las variables de estudio es nula o alternativa.

3.1.2.3 Investigación descriptiva

Se caracteriza por ser un tipo de investigación básica, tomada como referencia en trabajos de grado, pregrado, etc., su propósito es narrar los acontecimientos que experimenten los objetos de estudio y no dar explicaciones sobre los hechos ocurridos, Bernal la define como una investigación que: “Se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador; cuando se plantean hipótesis en los estudios descriptivos, éstas se formulan a nivel descriptivo y se prueban esas hipótesis” (2010, pág. 113).

La aplicación de esta investigación se evidenció en la ejecución de la encuesta que estuvo dirigida a las empresas que conforman el sector del transporte pesado de la provincia del Carchi.

3.1.2.4 Investigación correlacional

Esta investigación es identificada por el estudio realizado a la relación que existe entre dos variables de una investigación, su objetivo es aportar indicios de las posibles causas que se presenten en el tema de estudio, mas no, responder de manera precisa lo acontecido en los fenómenos de causa – efecto, Behar menciona que: “Lo principal de estos estudios es saber cómo se puede comportar una variable conociendo el comportamiento de otra variable relacionada” (2008, pág. 19). La implementación de esta investigación se observa en determinar la relación que existe entre las variables del tema de estudio, con el propósito de conocer el comportamiento de las mismas y su influencia sobre el factor estudiado.

3.2 HIPÓTESIS

Ho: Entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la provincia del Carchi no existe relación.

H1: Entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la Provincia del Carchi si existe relación.

3.3 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Las variables que intervienen en el tema de investigación “Análisis del financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la Provincia del Carchi” están dadas por una variable independiente determinada por el financiamiento externo que las empresas del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi accede, con relación a la variable dependiente que está determinada por el crecimiento de las empresas del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi que han registrado en los últimos seis meses, analizando si existe o no una relación entre ellas y conocer los factores que intervienen en dicho análisis.

Tabla N° 1

Operacionalización de las variables relacionadas con el tema de investigación

Variable	Dimensiones	Indicadores	Técnica	Instrumento
Variable independiente: Financiamiento Externo	Fuentes a corto plazo	Préstamos bancarios corto plazo	Encuesta	Cuestionario
		Créditos de Proveedores	Encuesta	Cuestionario
	Fuentes a largo plazo	Préstamo bancario largo plazo	Encuesta	Cuestionario
Variable dependiente: Crecimiento del sector de transporte pesado	Aumento de participación en el mercado	Crédito Hipotecario	Encuesta	Cuestionario
		Índice de penetración	Encuesta	Cuestionario
		Índice de cartera	Encuesta	Cuestionario
	Aumento de ventas	Participación de mercado	Encuesta	Cuestionario
		Ventas históricas	Encuesta	Cuestionario
		Ventas actuales	Encuesta	Cuestionario
		Tasa de crecimiento	Encuesta	Cuestionario
Cobertura de mercado	Cobertura geográfica histórica	Encuesta	Cuestionario	
	Cobertura geográfica actual	Encuesta	Cuestionario	
		Planes de ampliación	Encuesta	Cuestionario

Nota: Datos relacionados con las variables de estudio de la investigación (2019).

3.4 MÉTODOS UTILIZADOS

Los métodos empleados en la investigación fueron seleccionados por la guía que ofrecen en la obtención y procesamiento de la información, los cuales se detallan a continuación:

3.4.1 Método deductivo

El método deductivo está caracterizado por su aplicación en investigaciones de carácter cuantitativo, pues va desde los conocimientos generales a los específicos, además, por medio del procesamiento de la información obtenida de las técnicas empleadas para la recolección de información se logra realizar el análisis de la relación que existe entre las variables de estudio, según Maya el método deductivo es: “Una forma de razonamiento que parte de una verdad universal para obtener conclusiones particulares” (2014, pág. 14).

3.4.2 Método analítico

El método analítico se identifica por descomponer las partes de un todo para ser estudiadas de manera aislada, lo cual hace referencia al análisis de los fenómenos a estudiar, no obstante dicho método es empleado a conveniencia del investigador, pudiendo ser direccionados por ejemplo, al cumplimiento de los objetivos, según Gómez menciona que: “Este método puede explicar y comprender mejor el fenómeno de estudio, además de establecer nuevas teorías” (2012, pág. 16).

3.4.3 Método sintético

Este método constituye un proceso de razonamiento que reconstruye las partes aisladas del método analítico, permitiendo comprender las condiciones del fenómeno estudiado, Cabezas, Andrade y Torres mencionan que es necesario: “Tomar en cuenta que la síntesis va de lo abstracto a lo concreto, en otras palabras reconstruir el todo en sus aspectos y relaciones esenciales, permite una mayor comprensión de los elementos constituyentes” (2018, pág. 19).

3.5 ANÁLISIS ESTADÍSTICO

3.5.1 Población y muestra

Para el estudio de la población de esta investigación se tomó como fuente de información a la Asociación de Transporte Pesado de la Provincia del Carchi, con el propósito de adquirir la nómina de las empresas de transporte pesado registradas, al obtener una cantidad manejable se descartó el cálculo de la muestra y se procedió a encuestar a la población formada por 33 empresas (ver anexo 2), de las cuales seis empresas fueron tomadas para realizar el desarrollo de la prueba piloto (ver anexo 3) con el propósito de determinar la confiabilidad de la encuesta dirigida al sector de estudio, logrando obtener un Alfa de Cronbach de 0,76, en base a este resultado se procedió a aplicar la encuesta a 27 empresas de las cuales 26 mostraron colaboración con el desarrollo de la investigación, lamentablemente una de ellas no mostró la misma reacción, a pesar de ser visitada en múltiples ocasiones.

3.5.2 Instrumentos

Como instrumento de las técnicas de recolección de información se utilizó un cuestionario respectivamente, para la encuesta este instrumento se formó de 13 preguntas, mientras que, el cuestionario aplicado en la entrevista se formó a partir de ocho preguntas; en cada caso las preguntas estuvieron relacionadas con las variables de estudio de la investigación.

3.5.3 Estadística descriptiva

En la presente investigación la estadística descriptiva tuvo lugar en la organización, análisis y presentación de datos obtenidos con la encuesta dirigida a los gerentes de las empresas del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, con el propósito de analizar la información obtenida.

3.5.4 Software IBM SPSS Statics

El software mencionado está relacionado con el análisis estadístico, lo cual permitió el procesamiento de los datos obtenidos de manera ordenada y sistemática, con el objetivo de realizar análisis que aportaron a la investigación.

3.5.5 Análisis de tablas de frecuencia

Las tablas de frecuencia se utilizaron para comprobar la agrupación de datos cualitativos y mostrar las observaciones de cada variable de estudio; además de identificar si existen errores, preguntas en blanco o datos perdidos, permitiendo tener una corrección de datos y aproximación de la tendencia de los resultados tanto en valores absolutos como en valores porcentuales.

3.5.6 Análisis de gráficas de pastel

Representa gráficamente porcentajes y proporciones en varios sectores que muestran proporciones de las cantidades totales de números de frecuencia o tendencia de la relación entre sus partes o conjunto que tienen las variables de estudio.

3.5.7 Técnicas

Esta investigación recurrió a las siguientes técnicas para la recolección de la información:

Encuesta: Se realizó la aplicación de encuestas (ver anexo 1) a la población referida, con la finalidad de conocer el comportamiento administrativo que manejan las empresas del sector del transporte pesado de la provincia del Carchi referente al financiamiento externo y su crecimiento.

Entrevista: Se llevó a cabo una entrevista dirigida al Ingeniero Patricio Rodríguez, Presidente de la Asociación del Transporte Pesado de la Provincia del Carchi, con la finalidad de profundizar en el conocimiento de los factores que se involucran con el financiamiento externo y el crecimiento de dicho sector económico.

3.5.8 Análisis de tablas de contingencia

Consiste en una tabulación cruzada que resume simultáneamente dos variables de interés estudiadas en la población, así como la relación entre éstas. El nivel de medición puede ser nominal que permite hacer observaciones múltiples.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A continuación, se presentan los resultados obtenidos mediante una encuesta aplicada a los gerentes de las empresas del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, complementándose con una entrevista estructurada realizada al Presidente de la Asociación de Transporte Pesado de la Provincia del Carchi, referidas al financiamiento externo que puede provenir no solo de fuentes financieras y su crecimiento en relación a la participación en el mercado.

Cabe señalar que las empresas de transporte pesado poseen una variedad de clientes de acuerdo a su estructura, en el caso de las pequeñas empresas se caracterizan por realizar sus actividades económicas a nivel nacional de forma local e interprovincial brindan su servicio a gremios o empresas que hacen parte de los sectores productivos de la provincia del Carchi, dentro de ese grupo se encuentra el sector agrícola, florícola y ganadero, quienes hacen uso del servicio de transporte de carga pesada para trasladar sus productos hacia los mercados mayoristas de las ciudades del país, los productos que más se transportan son: papas, vegetales, cereales, lácteos, entre otros.

Por otro lado, las grandes empresas se caracterizan por realizar sus actividades económicas de forma internacional, a su vez, poseen como clientes a las empresas que se dedican a la importación y exportación de una diversa gama de productos a gran escala, en el caso del sector económico primario se toman en cuenta el transporte de productos agrícolas, florícolas, ganaderos, pesqueros y mineros, en cuanto al sector económico secundario los productos poseen el carácter de materia prima y productos terminados, estos a su vez pueden pertenecer a una diversidad de empresas textiles, alimentarias, constructoras, de limpieza e higiene, de electrodomésticos, etc.

4.1 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

4.1.1 ¿Cuál ha sido el nivel de endeudamiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi?

4.1.1.1 Fuentes de financiamiento de las empresas de transporte pesado

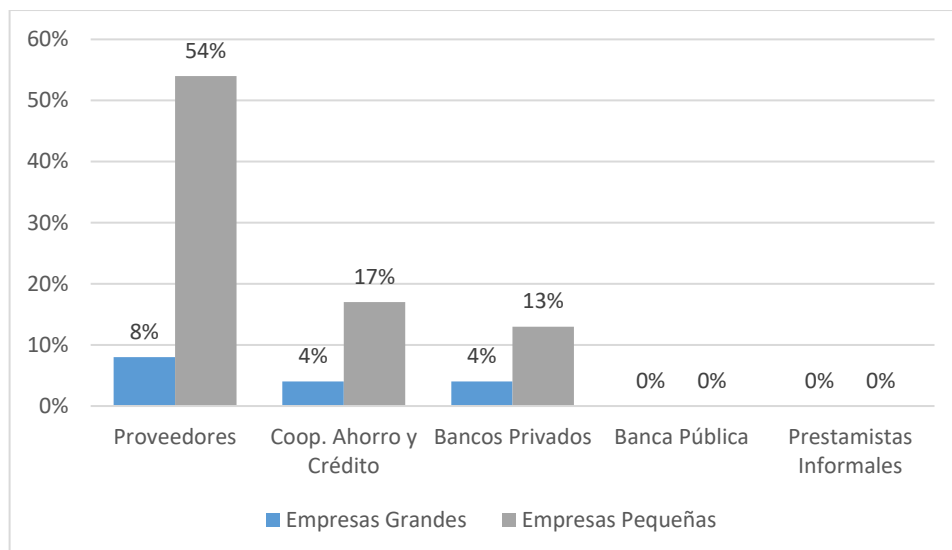


Figura 1. Fuentes de financiamiento

Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

Las empresas que conforman el sector del transporte pesado de la provincia del Carchi basan su financiamiento externo en diferentes fuentes, siendo la mayor demandada el financiamiento otorgado por los proveedores, los cuales están conformados por entidades como: suministradoras de oficina, mantenimiento de flotas y soporte informático, quienes se convierten en el pilar fundamental para que las empresas logren desarrollar su actividad económica prestando servicios de calidad a sus clientes.

Céliz (2017), alude que las empresas deben crear estrategias de financiamiento con el propósito de mantener un equilibrio entre su nivel de endeudamiento a corto plazo como sucede con los proveedores y la liquidez para evitar problemas de sobreendeudamiento.

4.1.1.2 Tiempo de financiamiento externo que mantienen las empresas de transporte pesado

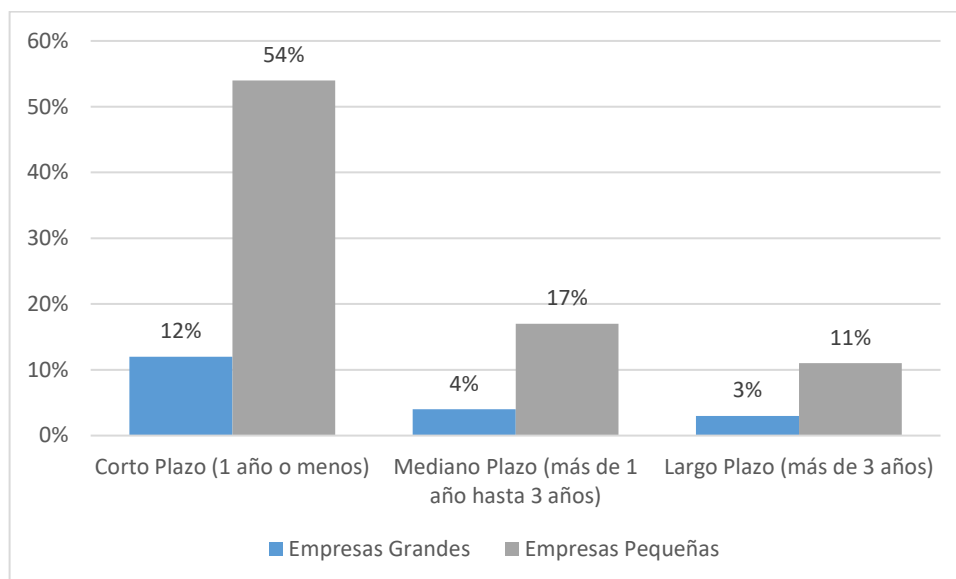


Figura 2. Tiempo de financiamiento

Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

Las fuentes de financiamiento externo que las empresas mantienen se pueden clasificar por el tiempo que duren, en el caso de aquellas que pertenecen al sector de transporte pesado a pesar de vivir realidades diferentes, comparten el mismo sector económico lo cual hace referencia a lo mencionado por Coutiño, Batz, H., Batz, L., Crocker y Santizo (2010), quienes indican que dicha condición les permitan compartir una misma guía básica de financiamiento, logrando observar que la mayoría de estas empresas mantienen financiamientos de carácter externo a corto plazo refiriéndose a máximo un año de endeudamiento.

Se observa que las empresas del sector del transporte pesado prefieren mantener sus financiamientos externos a corto plazo, porque sus mayores prestamistas son los proveedores, de esta manera aseguran que sus servicios sean contratados oportunamente para el correcto cumplimiento de sus actividades, incluso es importante recalcar que, los endeudamientos de este carácter son rentables para las empresas, asegurando una retribución económica satisfactoria.

Al prestar servicios de calidad se incrementa su cartera de clientes y se fideliza a los existentes, se logra confirmar la teoría de García y Paredes (2014), quienes explican que las empresas deben desarrollar estrategias de financiamiento, que permitan establecer políticas

de pago que no afecten a sus niveles de endeudamiento y apalancamiento, cumpliendo con los objetivos propuestos de productividad, rentabilidad y solvencia.

4.1.1.3 Factores que las empresas de transporte pesado consideran para acceder al financiamiento externo

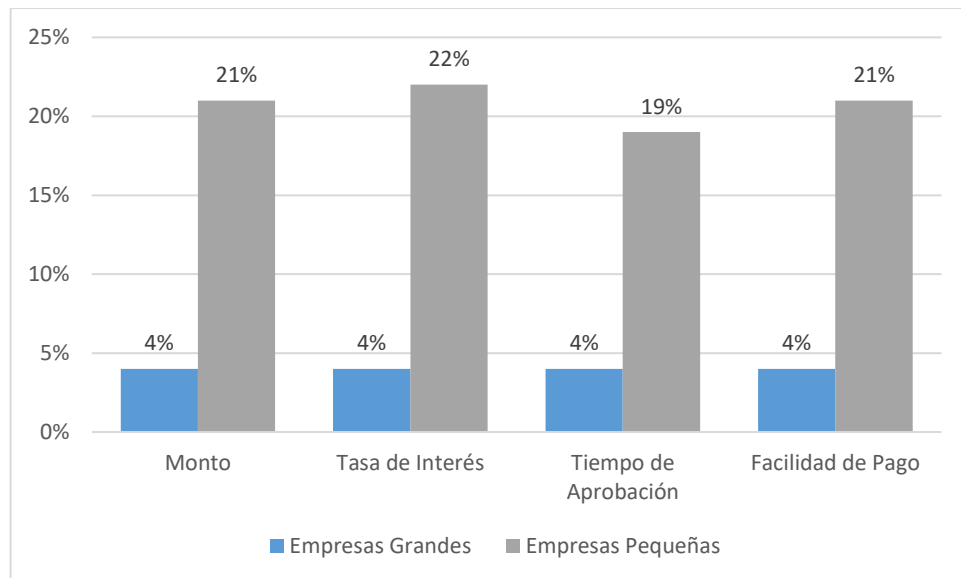


Figura 3. Factores analizados para acceder a financiamiento externo
Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

Las entidades financieras ofrecen una variedad de alternativas referentes a los factores de los créditos otorgados que ponen a disposición de los clientes, en este caso las empresas del sector de transporte pesado mencionan que antes de acceder a un financiamiento externo es indispensable conocer las tasas de interés que les ofrecen, así el tener un bajo interés supone un mejor aprovechamiento del monto otorgado.

Se debe tener en cuenta que, dentro de los factores del crecimiento empresarial propuestos por Blázquez, Dorta y Verona (2006), se encuentra la accesibilidad a créditos privados, quienes para otorgar sus aportes económicos requieren reconocer en las empresas una situación económica sostenible y confiable que garantice la posibilidad de pago, por este motivo las empresas deben estar conscientes del valor que posee la implementación de la administración estratégica en las empresas; recae en las obligaciones de alta gerencia integrar a la empresa en un común para lograr el cumplimiento de sus objetivos.

Para lograr obtener una ventaja competitiva como lo indican Hill y Jones (2009), dentro de los objetivos de la administración financiera se encuentra el correcto manejo de las finanzas en la empresa, Núñez hace referencia a dicha administración como un soporte confiable que

aporta con el desarrollo de la empresa, permitiendo la generación de una visión proyectada de la misma, mediante la correcta toma de decisiones.

4.1.1.4 Razones por las cuales las empresas de transporte pesado optan para adquirir un financiamiento externo

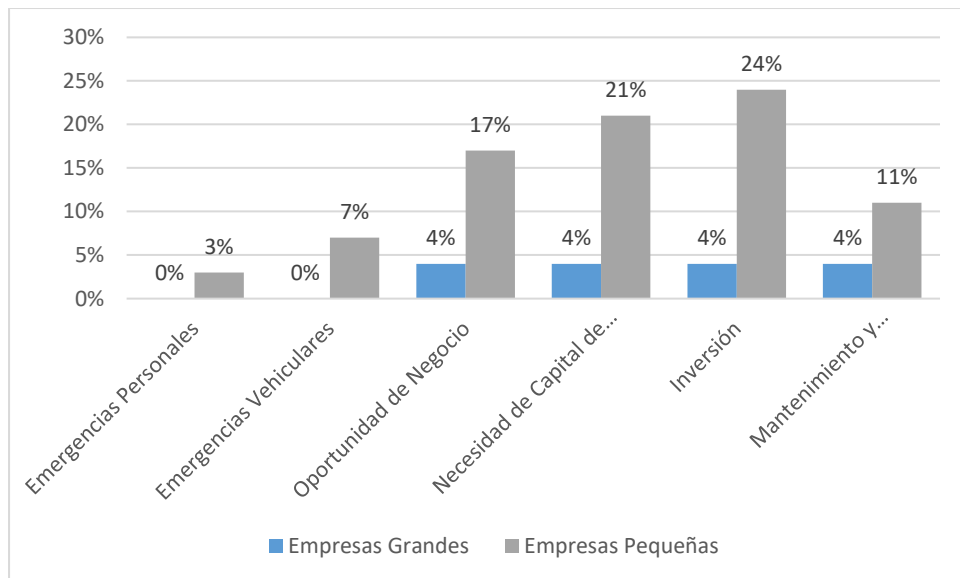


Figura 4. Razones consideradas para acceder al financiamiento externo
Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

El financiamiento externo que las empresas del sector de transporte pesado obtienen generalmente es orientado a cumplir los objetivos planteados de las mismas, entre los que más se destacan son aquellos vinculados con la inversión y la necesidad de capital de trabajo, en el primer escenario se aprecia que estas empresas deben estar en constante inversión para brindar servicios de calidad a sus clientes, como lo corrobora el Ingeniero Patricio Rodríguez, Presidente de la Asociación del Transporte Pesado de la Provincia del Carchi mediante una entrevista estructurada (ver anexo 3), manifestó que para lograr que las empresas de dicho sector sean competitivas deben realizar inversiones estratégicas especialmente en su estructura informática para brindar a sus clientes servicios de calidad en el monitoreo del transporte de la carga.

Por tal razón, las empresas deben gestionar el desarrollo de proyectos de inversión que permitan maximizar su rentabilidad económica, mediante la adquisición de activos como lo sugieren Acosta y Medina (1999), cuando manifiestan que este tipo de inversiones inmovilizan los recursos financieros, puesto que, aportan al desarrollo de la actividad económica que se ejerce, a la vez, Robles (2012), también explica que una de las estrategias de crecimiento es realizar inversiones en activos reales, garantizando su correcto desarrollo para concederle la característica de ser un activo productivo, traduciéndose en rentabilidad y crecimiento para las empresas.

4.1.1.5 Nivel de endeudamiento referente a ingresos percibidos

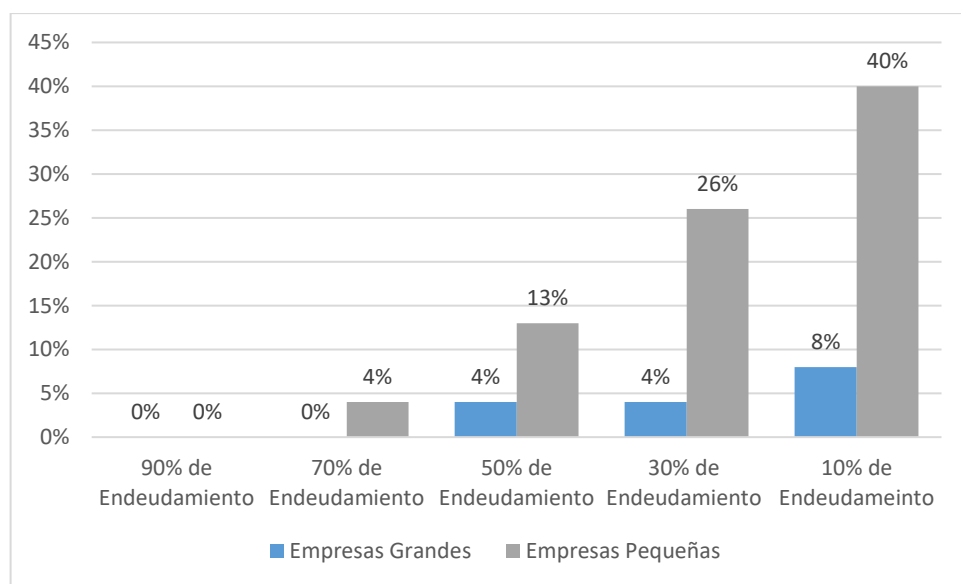


Figura 5. Nivel de endeudamiento referente a ingresos percibidos.

Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

El nivel de endeudamiento es un factor muy importante dentro de las empresas, de ello depende su rentabilidad y liquidez, el resultado de las encuestas aplicadas muestran que las empresas del sector de transporte pesado se encuentran con un nivel de endeudamiento bajo caracterizado por un 10% debido a que el financiamiento externo que poseen es referido a corto plazo y en su mayoría con proveedores, permitiendo apreciar que las estrategias del financiamiento aplicadas se encuentran direccionadas como lo menciona Gitman (2007) al mejoramiento de su posición competitiva.

Por otro lado, la entrevista estructurada realizada al Ingeniero Patricio Rodríguez, Presidente de la Asociación del Transporte Pesado de la Provincia del Carchi (ver anexo 3), comenta que, las empresas de dicho sector mantienen endeudamientos a corto plazo, que se caracterizan por registrar un nivel de endeudamiento relativamente bajo, debido a que la instituciones financieras que otorgan créditos a largo plazo no ofrecen facilidades considerables para este sector, como existe con otros sectores económicos; observando como desventaja a las tasas de interés elevadas, resultando difícil cubrir las cuotas de pago.

4.1.2 ¿Cuál ha sido el nivel de crecimiento de las ventas de servicios del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi?

4.1.2.1 Volumen de ventas del último semestre de las empresas del sector de transporte pesado

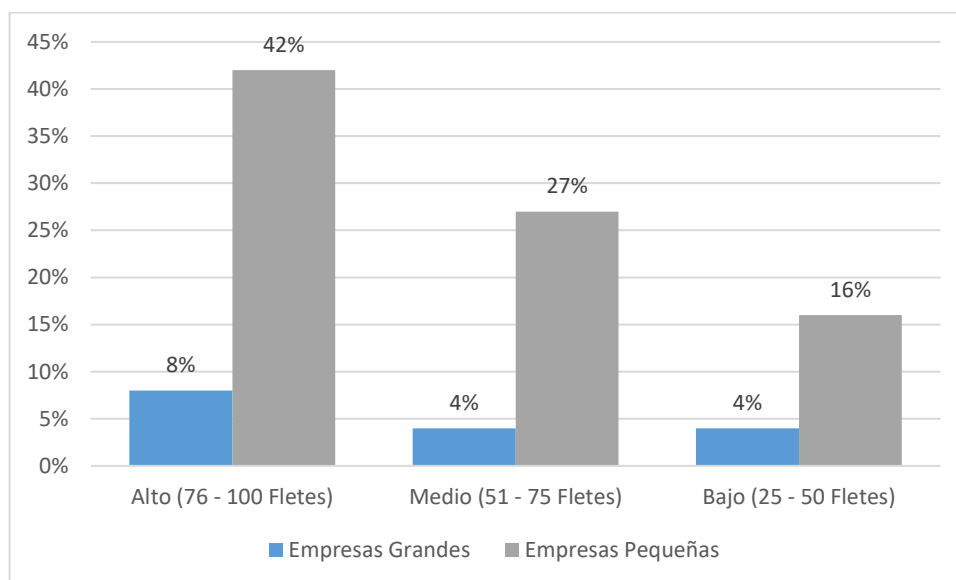


Figura 6. Volumen de ventas en el último semestre
Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

El volumen de ventas es una parte fundamental en toda empresa, de esto depende la rentabilidad de la empresa y la permanencia de la misma en el mercado, el volumen de ventas se puede medir en términos monetarios o en cantidades vendidas, es muy importante tener en cuenta estrategias financieras que le permita a toda empresa elevar su volumen de ventas, al igual que, el historial de ventas para evaluar y tomar las mejores dediciones en cuanto a cantidades y valores, así lo manifiesta García (2014) en su libro estrategias financieras empresariales.

En cuanto al sector de transporte pesado, el volumen de ventas se mide en la cantidad de fletes, demostrando que en el último semestre es favorable para las empresas de transporte pesado ya establecidas en el mercado con varios años de participación, debido a que estas empresas cuentan con valores entre 76 y 100 fletes, incluso hasta más, el Ingeniero Patricio Rodríguez, Presidente de la Asociación del Transporte Pesado de la Provincia del Carchi en una entrevista realizada (ver anexo 3), manifestó que en la asociación existen tarifas establecidas de acuerdo al recorrido de fletes para las empresas que la conforman, no obstante a esto las empresas no respetan estos precios, estableciendo ellos otros precios diferentes para beneficio propio, generando un desbalance en el punto de equilibrio obteniendo como resultado final la competencia desleal.

4.1.2.2 Indicadores de participación en el mercado

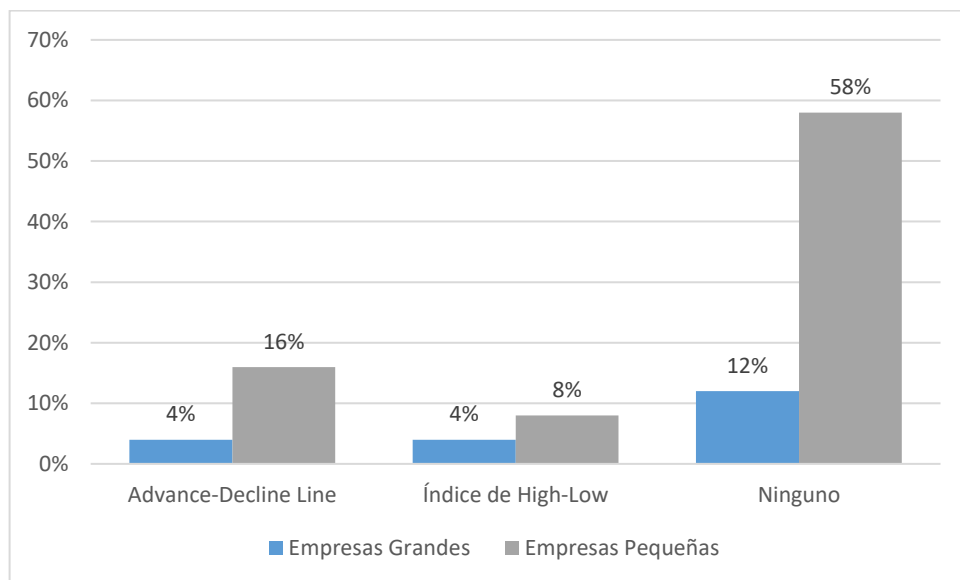


Figura 7. Indicadores de participación en el mercado
Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

La participación en el mercado puede ser medida de diferentes formas dependiendo de la actividad que se está desarrollando, para grandes autores como Johnson, Scholes y Whittintong (2006) tener una buena dirección estratégica dentro de la empresa, es importante y a través de esta se puede medir la participación de la misma en el mercado, más sin embargo; la aplicación de indicadores le permite medir la participación de una forma más exacta.

En cuanto a los indicadores de participación de mercado en el sector de transporte pesado, los resultados que se obtuvieron fueron muy significativos, a pesar que la mayoría de los encuestados tienen título de tercer nivel, no manejan un indicador adecuado para medir su participación en el mercado como empresa, para ellos basta con determinar o relacionar el volumen de ventas de un mes con otro para saber si su participación en el mercado es buena o decadente, también se basan en la cartera de clientes que poseen, pues se enfocan en satisfacerlos en su totalidad para que los contratos de transporte de carga se mantengan estables.

4.1.2.3 Indicadores de crecimiento en el mercado de transporte pesado

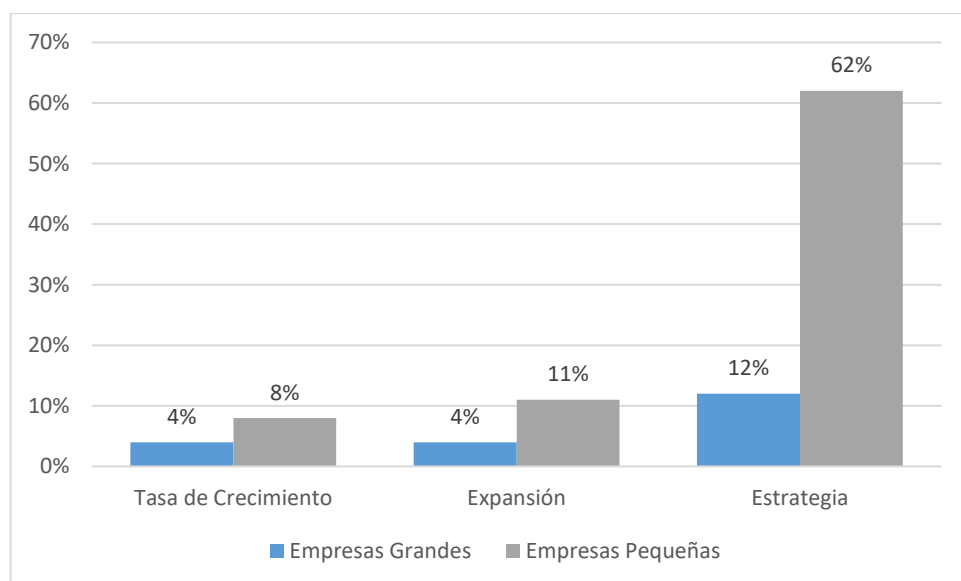


Figura 8. Indicadores de crecimiento de mercado

Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

Toda empresa debe enfocarse en todos los aspectos mirando de forma global todas sus áreas, y aplicar correctamente las estrategias para que la empresa crezca de forma homogénea, para Blázquez, Dorta & Verona (2006) es necesario que toda empresa adopte una postura global, que le permita obtener un crecimiento y posicionamiento empresarial, siendo un reto que no todas las empresas pueden vencer, pues la ejecución implica mucha responsabilidad dependiendo de la dimensión de cada empresa, dentro del sector de transporte pesado, las empresas de menor dimensión han logrado crecer en el mercado, no en base a nuevas sucursales sino en base a las ventas.

Para la mayoría de las empresas, es más importante aplicar buenas estrategias para conservar su cartera de clientes y generar nuevos, antes que ampliarse territorialmente y obtener nuevos socios inversores, para mantenerse estable en los ingresos y crecer significativamente, alcanzando el desarrollo individual y social, en la mayoría esto puede funcionar, siempre y cuando las estrategias a aplicar sean las correctas y sean claras para no obtener errores irremediables para la misma, pero no siempre puede ser así, también depende del mercado o la segmentación que se desea cubrir y se debe tener un estudio de los pro y contras que estas estrategias puede generar para la empresa en general.

4.1.2.4 Empresas más competitivas del sector de transporte pesado

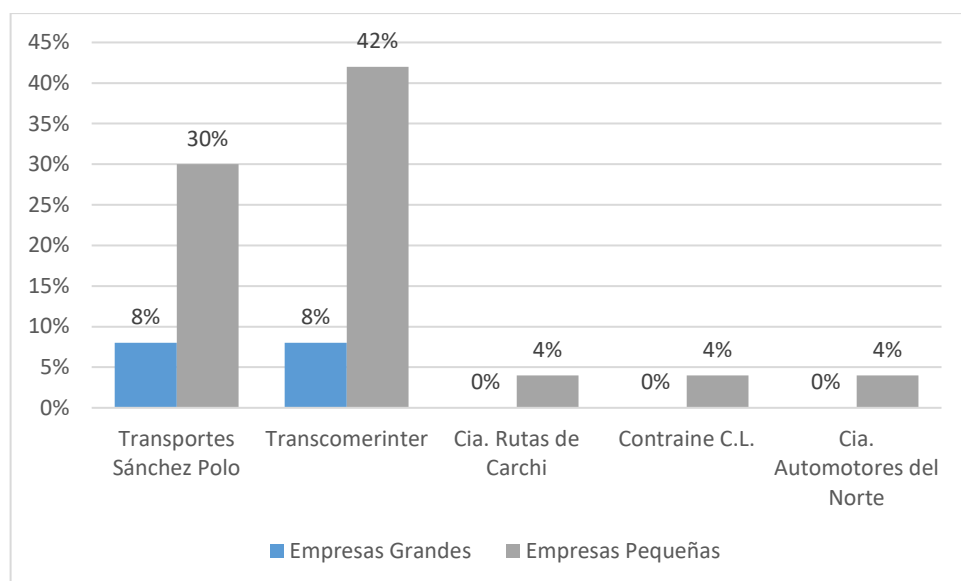


Figura 9. Empresas más competitivas del sector de transporte pesado
Fuente: *Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi*

El termino competencia en el mercado abarca muchos aspectos que se relacionan entre sí para que una empresa desee crecer más que otra, la competencia generada puede ser leal o desleal, sin embargo, en el mercado a nivel mundial existen grandes marcas competitivas, enfrentadas de manera directa en cuanto a la publicidad que estas manejan, sin embargo en mercados más reducidos la competencia tiende a ser un poco menos desleal, pues deben enfocarse a conseguir el bien común, no de la empresa individual sino del sector en general.

Dentro del sector de transporte pesado el Ingeniero Patricio Rodríguez, Presidente de la Asociación del Transporte Pesado de la Provincia del Carchi en una entrevista realizada (ver anexo 3), manifiesta que las empresas en su mayoría tratan lo mejor posible de trabajar en conjunto, debido a que cada uno posee ya sus clientes fijos y sus líneas de trabajo siendo estas muy estables, sin embargo los resultados de la encuesta fueron muy representativos, pues las pequeñas empresas miran como competencia a aquellas con gran crecimiento territorial, siendo estas una amenaza para las demás, consideran que estas empresas no solo poseen una cartera variada y amplia de clientes, sino también flota propia y adecuada para los diferentes contratos que ellas manejan dependiendo de las toneladas a transportar, es así como dentro de esta investigación y del sector que se está trabajando se considera como competencia mayoritaria a las empresas: Transportes Sánchez Polo y Cía. Transcomerinter, quienes tienen una ruta de transporte de manera internacional en más de dos países y a la vez funcionan como intermediarios entre provincias para hacer del transporte más eficiente.

4.1.2.5 Enfoque del mercado de transporte pesado

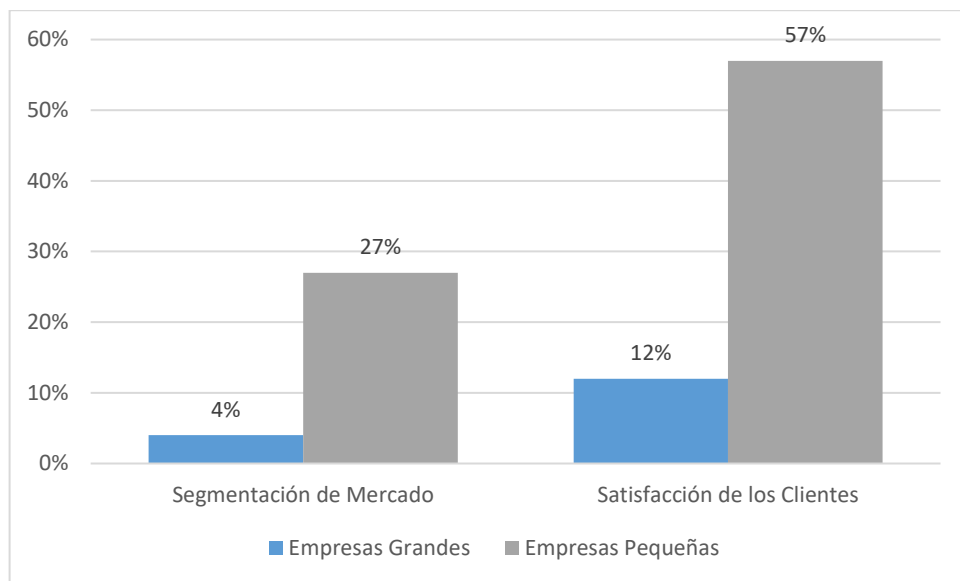


Figura 10. Enfoque del mercado y clientes de las empresas

Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

Una adecuada segmentación del mercado, le permite a toda empresa conocer de forma detallada el público al que se desea satisfacer y por ende esto lleva a no cometer errores con ellos, que perjudiquen al crecimiento de la empresa y de su sector económico, Kotler citado por Parada (2015) menciona estrategias para hacer crecer una empresa, en ellas está la segmentación del mercado a través del aumento de la cuota.

Es decir; conseguir una buena posición de liderazgo que les permita tener una ventaja ante los competidores, así como también menciona el compromiso que toda empresa debe tener con los clientes, para conocer el valor de ellos para con la empresa.

En cuanto a la encuesta aplicada a los gerentes de las empresas del sector de transporte pesado, los resultados fueron muy notorios, puesto que para ellos la satisfacción de los clientes es más importante, siendo quienes se benefician del servicio que estas empresas ofrecen y considerados como el motor fundamental de toda empresa que enfoca sus estrategias primordialmente en mantener los clientes que están en la cartera de clientes, antes que buscar nuevos o incursionar en una nueva segmentación, satisfacer a los clientes en su totalidad implica ahorrarse un cierto porcentaje mínimo de publicidad, pues un cliente satisfecho siempre hablara bien de la empresa con otros, siendo esta una forma de generar nuevos contratos de transporte de carga.

4.1.2.6 Proveedores básicos del transporte pesado

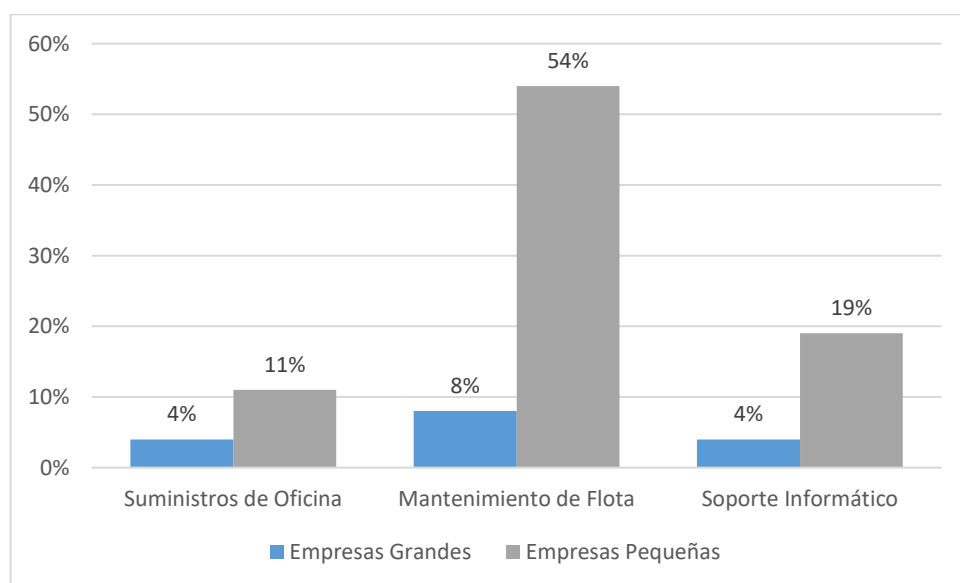


Figura 11. Proveedores básicos del transporte pesado
Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

Los proveedores son una parte vital de toda organización, pues de ellos depende el funcionamiento de la misma, y la obtención de buena materia prima y de calidad para la satisfacción de los clientes a través de bienes y servicios de primera, en el sector de transporte pesado es muy notoria la elección de los proveedores, pues lo más importante son los proveedores de mantenimiento de flota y logística.

En cuanto a los diversos proveedores que estas empresas pueden tener, según los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas son los de mantenimiento de la flota, pues los vehículos en buen estado les permite a las empresas tener más contratos de transporte que permiten la generación de más ingresos en relación de los fletes, permitiéndole a las mismas un crecimiento significativo, si bien es cierto un vehículo en buen estado le permite a la empresa cumplir con su servicio de calidad, sin correr el riesgo de que la carga esté expuesta a algún peligro al momento de transportarla.

Según el Ingeniero Patricio Rodríguez, Presidente de la Asociación del Transporte Pesado de la Provincia del Carchi en una entrevista realizada (ver anexo 3) menciona que algunas empresas que poseen flota vehicular propia, tratan que sus condiciones estén a la altura del servicio y el buen nombre de la misma y son quienes más contratos con proveedores de esta índole poseen a diferencia de las otras, que para transporte de su carga contratan a conductores con vehículos propios.

4.2 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

4.2.1 ¿Cuál es la relación que existe entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi?

Ho: Entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la provincia del Carchi no existe relación.

H1: Entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado en la Provincia del Carchi si existe relación.

4.3 MODELO MATEMÁTICO

La prueba estadística de Chi cuadrado, es una prueba estadística clasificada como no paramétrica, utilizada en la evaluación de hipótesis y que sirve como test o prueba de significancia, según Sampieri (2014), en su libro metodología de la investigación define a la prueba de Chi cuadrado como “una prueba estadística para evaluar hipótesis acerca de la relación entre dos variables categóricas, se simboliza por la letra griega X al cuadrado” (pág. 318). El procedimiento se lo calcula por medio de una tabla de contingencia o tabulación cruzada, que es un cuadro de dos dimensiones y cada dimensión contiene una variable la misma que a su vez, cada variable se subdivide en dos o más categorías.

Fórmula

$$X^2 = \sum \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Nomenclatura

O_i: frecuencia de valor observado

E_i: frecuencia de valor esperado

Para la comprobación de hipótesis se aplicó el modelo matemático de Chi cuadrado de Pearson, con un nivel de significancia del 5% (0,05) y cuatro grados de libertad, en el cual se realizó el cruce de las variables financiamiento en relación al tiempo, y la variable crecimiento en relación al nivel de ventas en fletes, esto a través de una tabla cruzada de valores o frecuencias observadas como se muestra a continuación.

Tabla N° 2

Frecuencias observadas de las variables de estudio

Financiamiento (Tiempo)	Crecimiento nivel de ventas (Fletes)			Total	%
	Bajo	Medio	Alto		
Corto Plazo	4	5	6	15	57,69
Mediano Plazo	3	2	2	7	26,92
Largo Plazo	1	1	2	4	15,38
Total	8	8	10	26	100

Una vez que se realizó la tabla de frecuencias observadas se procedió a realizar la tabla de frecuencias esperadas, calculando el total de los valores de la variable, crecimiento con el porcentaje de los valores del financiamiento, dando como resultado los siguientes valores de la tabla.

Tabla N° 3*Frecuencias esperadas de las variables de estudio*

Financiamiento (Tiempo)	Crecimiento Nivel de ventas (Fletes)		
	Bajo	Medio	Alto
Corto Plazo	4,62	4,62	5,77
Mediano Plazo	2,15	2,15	2,69
Largo Plazo	1,23	1,23	1,54

Al finalizar la tabla de frecuencias esperadas se procedió a aplicar la fórmula de Chi cuadrado con los valores de las dos tablas.

$$X^2 = \sum \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

$$X^2 = \frac{(4 - 4,62)^2}{4,62} + \frac{(5 - 4,62)^2}{4,62} + \frac{(6 - 5,77)^2}{5,77} + \frac{(3 - 2,15)^2}{2,15} + \frac{(2 - 2,15)^2}{2,15} \\ + \frac{(2 - 2,69)^2}{2,69} + \frac{(1 - 1,23)^2}{1,23} + \frac{(1 - 1,23)^2}{1,23} + \frac{(2 - 1,54)^2}{1,54}$$

$$X^2 = 0,088 + 0,028 + 0,0092 + 0,336 + 0,010 + 0,177 + 0,043 + 0,043 + 0,137$$

$$X^2 = 0,8712 \rightarrow \text{Valor Crítico}$$

Grados de libertad

$$K = (\# \text{ de filas} - 1) * (\# \text{ de columnas} - 1)$$

$$K = (3-1)*(3-1)$$

$$K = 4$$

Una vez que se desarrolló la fórmula se obtiene como valor crítico 0,8712 y relacionando la información con los grados de libertad y el nivel de significancia en la tabla de distribución del Chi cuadrado tenemos un valor de 9,4877 (ver anexo 4), lo cual nos dice que el valor crítico es mucho menor que el valor de la tabla, por lo tanto se acepta la hipótesis nula, es decir que el crecimiento en las empresas del sector de transporte pesado no depende del financiamiento externo, por el contrario, depende de la cantidad de activos fijos y patrimonio que la empresa posee para su solvencia.

4.4 DISCUSIÓN

El resultado presentado en el cálculo de Chi² permite aceptar la hipótesis nula, la cual establece que no existe relación entre las variables, es decir, la variable del financiamiento externo no influye en la variable del crecimiento, puesto que, el financiamiento es obtenido con el propósito de generar rentabilidad en una inversión, sin embargo, mayoritariamente es empleado para cubrir necesidades inmediatas, como: pagos vinculados a activos no corrientes, provisiones a corto plazo, deudas con socios y conductores de las empresas, entre otros.

La publicación relacionada a los indicadores financieros detallados por rama económica realizada por la Superintendencia de Compañías del Ecuador da a conocer que, la rama de transporte y almacenamiento del país para el año 2018 posee un indicador de apalancamiento financiero que mantiene el sector de transporte y almacenamiento se aprecia que es del 1,06%, lo cual, indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudaría, pero al estar muy cerca del número uno, se debe tener cuidado, pues la rentabilidad de la empresa puede ser indiferente a sus endeudamientos, permitiendo identificar que los financiamientos externos no están llegando a cumplir sus propósitos de inversión y rentabilidad, y son empleados para otros destinos.

4.4.1 Grandes empresas

La teoría de jerarquía financiera planteada por Modigliani y Miller, citados por Jiménez y Palacín (2005), explica que, las empresas siguen un patrón de financiamiento direccionado por tres guías, de acuerdo a las necesidades de financiamiento que la empresa posea, la primer opción es recurrir al tipo de financiamiento interno, que se refiere a financiarse del capital social que mantiene; la segunda opción se presenta cuando el financiamiento interno no logra cubrir las necesidades y objetivos de la empresa, entonces, recurren al tipo de financiamiento externo, involucrando a entidades financieras que prestan sus servicios a largo plazo; y la tercer opción se presenta cuando la empresa necesita involucrar como último recurso de financiación, al patrimonio mediante la emisión de fondos propios de la empresa.

En las grandes empresas la teoría de jerarquía, también es empleada, según la información obtenida a través de las encuestas realizadas a los gerentes de las mismas, manifestaron que, poseen un endeudamiento bajo con entidades financieras, en conclusión estas empresas, al igual que las empresas pequeñas, recurren a la reinversión de capital propio para dar cumplimiento a los objetivos planteados.

La población que integra el grupo de las grandes empresas (ver anexo 2), refleja un porcentaje de rentabilidad neta del activo de 1,79% representa que la capacidad del activo para producir utilidades no es lo suficientemente alto, en este caso se toma como parte de su cálculo al financiamiento global, interviniendo la deuda y el patrimonio, empleados para la inversión, además se puede llegar a relacionar la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total, con lo que se puede identificar las áreas responsables del desempeño de la rentabilidad del activo.

4.4.2 Pequeñas empresas

En las pequeñas empresas del sector de transporte pesado al igual que en las grandes, se aplica la teoría de jerarquía, rechazando la idea, de la relación que existe entre el financiamiento externo y el crecimiento de este sector económico, la razón principal es la inexistencia de una línea de financiamiento otorgada por las instituciones financieras, lo que obliga a las mismas a reinvertir sus utilidades.

Romer citado por Jiménez (2011, pág. 482), el crecimiento de la empresa está dado por el desarrollo del conocimiento y no sólo por la implementación del activo tangible, que a pesar de ser indispensable para el correcto funcionamiento de la empresa, si no existe el conocimiento necesario para manejarlo, resulta obsoleto, además, el conocimiento debe ser considerado como bien de capital intangible, que se debe desarrollar constantemente, forzando al sector de transporte realizar constantemente planificaciones estratégicas, para cumplir con los objetivos propuestos, logrando evitar la desviación de capitales provenientes del financiamiento.

En el resultado obtenido de las encuestas, se puede corroborar lo mencionado por Romer, las grandes empresas del sector están administradas por personas con títulos universitarios, administradores con los conocimientos necesarios para hacer crecer una empresa de carácter local, nacional e internacional, por otro lado las pequeñas empresas, están administradas por personas, con títulos de bachiller, personas que han formado sus empresas con los conocimientos adquiridos en base a la formación y crecimiento de la misma.

Las empresas del sector de transporte pesado independientemente de su tamaño, no dependen del financiamiento externo para su crecimiento, pues existen factores que limitan la relación entre estas dos variables, como factor principal, se observa la inexistencia de líneas de financiamiento por entidades públicas, para este sector económico, lo cual obliga a los socios de las empresas, a delegar a uno de sus miembros para que acceda a créditos en instituciones financieras privadas con altos porcentajes de interés, otro factor es la falta de desarrollo de planes estratégicos, con carácter de inversión a largo plazo, para mejorar su nivel de rentabilidad, y esto a su vez, acarrea problemas relacionados con la dificultad de liquidez que les permita contratar equipos de soporte informático y personal capacitado para su operación, y llevar a cabo un servicio de calidad y captar clientes, la competencia desleal es otro factor a considerar, porque las empresas llegan a bajar el costo de fletes considerablemente, que se representa negativo en el nivel de rentabilidad y afecta bruscamente a los socios de la empresa, que generalmente son los conductores del transporte pesado.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- El sector de transporte pesado de la provincia del Carchi enfoca sus esfuerzos en cubrir la demanda del mercado, para lo cual ofrece servicios de calidad a precios competitivos, esto se debe al incremento evidenciado de socios y flotas vehiculares en la Asociación de Transporte Pesado de la Provincia del Carchi.
- Las empresas del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi poseen un nivel de endeudamiento mínimo, que se relaciona estrechamente con los proveedores, que están encargados de cubrir necesidades como: mantenimiento de flota, soporte informático y suministros de oficina.
- Las empresas que conforman el sector de transporte pesado de la provincia del Carchi no mantienen una relación directa entre el crecimiento y financiamiento externo, porque el crecimiento se encuentra limitado, debido a que, las empresas no se enfocan en ampliar su cartera de clientes, implementar planes estratégicos que les lleve a crecer geográficamente, incluso los recursos obtenidos del financiamiento externo son destinados a la reinversión de corto plazo, llegando a mantener un círculo empresarial estático..
- El volumen de ventas se mantiene constante dentro del sector de transporte pesado durante el primer semestre del año 2019, a causa de, enfocar sus esfuerzos en satisfacer a sus clientes, dejando de lado la búsqueda de nuevos clientes y la segmentación del mercado, que puede generar resultados rentables positivos.
- A través de la aplicación de Chi² de valores observados y valores esperados, se aceptó la hipótesis nula debido a que, el valor crítico obtenido de 0,8712 fue menor al valor esperado de la tabla de la distribución de Chi² de 9,4877 por lo tanto, no existe una relación directa entre el financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado, debido a que las empresas financieras no poseen una línea de financiamiento para este sector, las empresas para crecer se enfocan en su rentabilidad y patrimonio, así como también del conocimiento y estrategias a aplicar para su desarrollo en el mercado.

5.2 RECOMENDACIONES

- Utilizar los resultados obtenidos en la presente investigación para la generación de planes estratégicos que aporten al crecimiento de las empresas del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, maximizando sus potencialidades y cumpliendo a tiempo los objetivos propuestos.
- Buscar nuevos proveedores de ITS (Intelligent Transportation Systems), mediante la cotización de precios y calidad de los equipos y servicios que ofrecen, manteniendo un nivel de endeudamiento moderado con relación a los ingresos percibidos, para no afectar la rentabilidad percibida por las empresas de este sector económico.
- Socializar la presente investigación con el sector de transporte pesado de la provincia del Carchi para que las áreas administrativas conozcan las falencias encontradas en el manejo de endeudamientos para aprovechar al máximo sus fortalezas y oportunidades del mercado en la captación de nuevos clientes.
- Realizar una investigación direccionada al estudio de, líneas de financiamiento ofertadas por entidades financieras públicas y privadas a las empresas del sector de transporte pesado, para conocer el impacto que genera en su crecimiento.
- Continuar con la presente investigación, para conocer el comportamiento de las variables de financiamiento externo y crecimiento de las empresas del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi, frente a diferentes aspectos socioeconómicos que alteran el comercio fronterizo del país.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acosta, M., & Medina, U. (1999). Función Financiera y Estrategia Competitiva de la Empresa. *Dialnet*, 4.
- Barbero, J., & Guerrero, P. (2014). El transporte automotor de carga en América Latina: soporte logístico de la producción y el comercio. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Behar, D. (2008). *Metodología de la Investigación*. Shalom.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson.
- Blázquez, F., Dorta, A., & Verona, M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. *Redalyc*, 42-56.
- Cabezas, E., Andrade, D., & Torres, J. (2018). *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica*. Ecuador : ESPE.
- Cambra, J. (2005). Gestión Estratégica de una Cartera de Clientes Industriales en un Contexto Relacional. *Dirección y Administración de Empresas*, 173-185.
- Canals, J. (2004). Crecimiento Empresarial: Personas y Tecnología en la Nueva Economía. *Empresa y Humanismo*, 337-370.
- Carmona Muñoz, D. M., & Chaves Camargo, J. A. (2014). Factoring, una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá. *Scielo*.
- Cázares, L., Christen, M., Jaramillo, E., Villaseñor, L., & Zamudio, L. (1990). *Técnica Actuales de Investigación Documental*. México: Trillas.
- Cazau, P. (2006). *Introducción a la Investigación en Ciencias Sociales*. Buenos Aires.
- Céliz, J. (2017). Estrategias Financieras ara Mejorar la Liquidez de una Empresa Educativa de Chiclayo. *Horizonte Empresarial*.
- Cevallos Cortéz , V. L., & Montaguano Bajaña , E. A. (2018). *Administración del capital de trabajo de la Empresa Rengifo Transporte Pesado S.A*. Quito: Universidad Central del Ecuador.

- Chugá Bastidas, E. P. (2015). *Diseño de un modelo cuantitativo de análisis de estados financieros, como herramienta para la toma de decisiones en el sector del transporte pesado en la ciudad de Tulcán*. Tulcán: Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Obtenido de Universidad Politécnica Estatal del Carchi.
- Correa Montaña , J. E., & Espín López , A. J. (2017). *Propuesta de planificación estratégica para la compañía de transporte de camiones y camionetas “TRACACEM S.A” ubicada en la parroquia de Calacalí, periodo 2017-2021*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Coutiño, Á., Batz, H., Batz, L., Crocker, E., & Santizo, M. (2010). *Estructura Financiera de la Empresa y*. Universidad Galileo.
- Del Toro, J., Fonteboa, A., Armada, E., & Santos, C. (2005). *II Programa de Preparación Económica para Cuadros*. Cuba: CECOFIS.
- Desarrollo, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Matriz Productiva*. Quito: Semplades.
- Domínguez, A., & Hermo, S. (2007). *Métricas el marketing*. España: Gráficas Dehon.
- Fred R, D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson.
- García, J., & Paredes, L. (2014). *Estrategias Financieras Empresariales*. México: Patria.
- Gitman, L. (2007). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de Inversiones*. México: Pearson.
- Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi. (2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Provincia del Carchi*. Tulcán.
- Gómez, S. (2012). *Metodología de la Investigación*. México: Red Tercer Milenio S.C.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Hill, C., & Jones, G. (2009). *Administración Estratégica*. México: Mc Graw Hill.
- Jiménez, F. (2011). *Crecimiento Económico Enfoques y Modelos*. Perú: PUCP.
- Jiménez, F., & Palacín, M. (2005). *La Estructura Financiera de las Empresas, un Análisis Descriptivo*. RECADM.

- Johnson, G., Scholes, K., & Whittintong, R. (2006). *Dirección Estratégica*. Madrid: Pearson.
- Lana, R. (2008). La Administración Estratégica Como Herramienta de Gestión. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 4.
- Maya, E. (2014). *Métodos y Técnicas de Investigación*. México: UNAM.
- Mintzberg, H., & Quinn, J. (1993). *El Proceso Estratégico, Conceptos, Contextos y Casos*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Mora Criollo, J. A. (2015). “La Gestión administrativa y su relación con el desarrollo empresarial del transporte pesado de la ciudad de Tulcán. *Universidad Politécnica Estatal del Carchi*.
- Núñez, L. (2016). *Finanzas I: Contabilidad, planeación y administración financiera*. Obtenido de Books Google : <https://books.google.com.ec/books?id=pLtzDgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Parada, P. (11 de Junio de 2015). *Google for Startups*. Obtenido de 8 Estrategias Según Kotler para hacer Crecer tu Empresa: <http://www.pascualparada.com/8-estrategias-segun-kotler-para-hacer-crecer-tu-empresa/>
- Promove Consultoria e Información SLNE. (2012). *Conceptos Básicos de Tesorería*. España: Ceei Galicia S.A.
- Robles, C. (2012). *Fundamentos de la Admnsitración Financiera*. México: Red Tercer Milenio S.C.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. Toda una Vida*. Quito: Senplades.
- Trading. (Febrero de 2019). *Índice de máximos y mínimos*. Obtenido de <https://es.tradingview.com/scripts/highlowindex/>
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Villamar, F. (2013). El Valor de los Activos Financieros de Acuerdo a las Expectativas. *Dialnet*, 215.

VII. ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de investigación aplicado a la población estudiada



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL
CARCHI**

**FACULTAD DE COMERCIO, INTERNACIONAL,
INTEGRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**



ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y MARKETING

ENCUESTA DIRIGIDA AL SECTOR DE TRANSPORTE PESADO DE LA PROVINCIA DEL CARCHI

Objetivo: Recopilar información detallada, actualizada y fidedigna del sector de transporte pesado de la provincia del Carchi sobre su crecimiento, para ser analizados con fines académicos.

Instrucciones: Por favor, para las preguntas califique de 1 a 5 cada opción de respuesta, siendo 5 el valor más alto y 1 el más bajo.

Encuesta	Formulario

DATOS INFORMATIVOS:

Edad:

20 – 30() 31 – 40() 41 – 50() 51 – 60 ()

Género:

Masculino () Femenino () LGBTI ()

Nivel de formación:

Primaria () Bachiller () Tercer Nivel () Post Grado ()

Cantón:

CUESTIONARIO:

1. ¿Con qué frecuencia la empresa mantiene préstamos con las siguientes entidades?

Acreedores	5	4	3	2	1
Proveedores					
Cooperativas de Ahorro y Crédito					
Bancos Privados					
Banca Pública					
Prestamistas informales					

2. ¿Los préstamos que mantiene la empresa de acuerdo con su duración, generalmente son?

Plazo	5	4	3	2	1
Corto plazo (1 año o menos)					
Mediano Plazo (más de 1 año hasta 3 años)					
Largo plazo (más de 3 años)					

3. ¿Califique en orden de importancia los motivos por los cuales la empresa accede a préstamos financieros?

Razones	5	4	3	2	1
Emergencias personales					
Emergencias vehiculares					
Oportunidad de negocio					
Necesidad de Capital de trabajo					
Inversión					
Renovación de flota					

4. ¿Califique en orden de importancia los siguientes factores a tener en cuenta al momento de acceder a un préstamo financiero?

Factores	5	4	3	2	1
Monto					
Tasa de interés					
Tiempo de aprobación					
Facilidad de pago					

5. ¿Cómo califica usted el nivel de endeudamiento que posee la empresa con terceros?

Endeudamiento	5	4	3	2	1
90%					
70%					
50%					
30%					
10%					

6. En la siguiente escala, califique el volumen de ventas de la empresa en los últimos 6 meses, en relación con el número de fletes

Volumen de ventas	5	4	3	2	1
Alto (76 - 100)					
Medio (51 – 75)					
Bajo (25 – 50)					

7. ¿Por medio de qué indicadores mide la participación de mercados?

Plazo	5	4	3	2	1
Advance-Dcline Line					
Índice de High-Low Index					

8. Califique en orden de importancia los siguientes indicadores para el desarrollo de la empresa.

Plazo	5	4	3	2	1
Tasa de crecimiento					
Expansión					
Estrategia					

9. Califique en orden de importancia la empresa que considera su mayor competencia en el mercado.

Empresas	5	4	3	2	1
Transportes Sánchez Polo					
Transcomerinter					
CIA. Rutas del Carchi					
Contraine C.L.					
CIA Automotores del Norte					

10. De las siguientes áreas de la empresa califique la importancia que le presta a cada una de ellas.

Funciones	5	4	3	2	1
Finanzas y contabilidad					
Marketing					
Sistemas informáticos					
Logística					
Talento humano					

11. Califique la importancia que la empresa presta a la segmentación de mercado y satisfacción de los clientes.

Factores	5	4	3	2	1
Segmentación de mercado					
Satisfacción de los clientes					

12. Califique la importancia que la empresa tiene con los siguientes proveedores.

Proveedores	5	4	3	2	1
Suministros de oficina					
Mantenimiento de la flota					
Soporte informático					

13. Califique en orden de importancia el peso de los siguientes costos.

Proveedores	5	4	3	2	1
Costo de ventas					
Costo administrativo					
Costo de marketing					

Gracias por su colaboración

Encuestadores	Tutor	Encuestado
Narváez Rocío	MSc. Luis Viveros	Firma.....
Orbe Daniela		Tel.....

Empresa:

Fecha de aplicación:

Anexo 2. Nómina de la Asociación de Transporte Pesado de la provincia del Carchi

Nº	EMPRESA	GERENTE	TELEFONOS
EMPRESAS GRANDES			
1	COOP. AUTOMOTORES DEL NORTE	Sra. Sandra Goyes	2245-217
2	COOP. CONTINENTAL DEL NORTE	Sr. Erazmo Montenegro	2980-648
3	CIA. NUEVO TRANSPORTE AMERICA	Ing. Patricio Rodríguez	2984-347
4	CIA. ROCA LOBA	Sr. José López Melo	2224-339
5	CIA. TRANSBISAM	Sr. Milton Sánchez	2980-601
6	CIA. TRANS. BOLIVARIANA	Sr. Jonny López Guerrón	2985-274
7	CIA. TRUECA	Sr. Fernando Enríquez	6225-4206
8	TRANSPORTES SANCHEZ POLO	Ing. Felipe Tobar	2960-805
9	CIA. SURAMERICANA	Sr. Alexander Herrera	2224-629
10	CIA. BOD. TERÁN	Ing. Paola Terán	2985-419
11	CIA. TRANSCOMERINTER	Ing. Sandro Ibarra	2242-070
12	CIA. CITACARSA	Eco. Guillermo Pozo	
EMPRESAS PEQUEÑAS			
13	CIA. CIAPRUTE	Sr. Oswaldo Montenegro	2205-181
14	CIA. COMITRAPSA	Sr. Maricela Augusta Benavides	2291-799
15	CIA. ECUATRASCARGO	Sra. Miriam Villarreal	2985-850
16	CIA. GONZALO MONTENEGRO	Sra. Erika Mera	2245-738
17	CIA. RUNORT	Sr. Wilmer Villarreal	2205-204
18	COOP. RUTAS DEL CARCHI	Sr. José Luis Changuán	2245-356
19	CIA. TULCAN EXPRESS	Sr. José Luis Rodríguez	2245-232
20	COOP. UTRANH	Sr. Edison Pozo	2981-446
21	CIA. DELISERTRANS	Sr. Jordy Ruiz Nole	2986-821
22	CIA. TRANSCARET	Lcda. Patricia Enríquez	2986-950
23	CIA. YANCA	Srta. Margarita Yandún	2983-734
24	CIA. SEMOVICAR	Sra. Andrea Farinango	2986-680
25	CIA. CETPANOR	Sr. Marco Navarrete	2292-019
26	CIA. J.J. HOGO	Ab. Omar Guerrón	2962-927
27	CIA. REINOSO ARCOS	Ing. Silvio Arcos	2962-548
28	CIA. CIATEGI	Lic. Jaime Bastidas	2984-446
29	CIA. NEWROADS	Lcda. Marjorie Fuentes	2963-100
30	CIA. CERRO NEGRO	Sr. Fabián Figueroa	2988-053
31	CIA. ADLER	Lcda. Lucía Chamorro	2980-805
32	CIA. SETRAINCE	Sr. Luis Alberto Díaz	2245-306
33	COOP. BOLIVARIANA	Sr. Rodrigo Montalvo	

Fuente: Asociación de Transporte Pesado de la Provincia del Carchi (2019).

Anexo 3. Prueba piloto

	ENCUESTA			Pregunta 5	Pregunta 6	Pregunta 7	Pregunta 8	Pregunta 9	Pregunta 10	Pregunta 11	Pregunta 12	Pregunta 13	Pregunta 14	Pregunta 15	Pregunta 16	Pregunta 17	Pregunta 18	TOTAL
	Edad	Género	Nivel de Formación	Proveedores	Plazo	Razones	Factores	Endeudamiento	Volumen de ventas	Indicador	Plazo	Empresas	Funciones	Factores	Proveedores	Proveedores		
1	4	1	3	1 1 5 1 1	5 2 2	1 3 2 5 1 1	5 5 5 5	1 2 5 1 1	1 1 5	5 1	4 4 5	5 4 1 2 3	5 5 5 5 5	3 5	3 5 4	4 4 3	140	
2	3	1	3	1 2 1 1 1	1 1 2	1 1 2 4 2 1	5 4 5 5	1 1 4 1 1	1 1 2	4 1	4 4 4	4 5 1 1 1	4 3 4 4 4	3 5	3 5 5	4 3 3	137	
3	2	1	2	4 2 1 1 1	3 1 1	1 1 2 2 3 1	5 5 5 5	1 1 1 3 1	5 1 1	1 1	4 1 5	4 5 1 1 1	4 3 2 5 3	3 5	4 5 2	5 4 3	166	
4	2	2	3	2 1 1 1 1	2 1 1	1 1 1 1 5 1	5 5 5 5	1 1 1 1 5	1 1 5	5 1	4 1 5	1 1 1 1 1	5 3 2 4 4	3 5	4 2 3	5 4 3	166	
5	3	1	3	4 3 1 1 1	2 1 1	1 1 2 2 3 1	5 4 4 3	1 1 1 1 3	5 1 1	1 1	4 1 5	4 5 2 1 1	3 2 5 5 5	4 5	3 4 4	4 4 3	135	
6	3	1	2	3 1 1 1 1	1 4 1	1 1 3 1 4 1	5 5 5 5	1 1 1 3 1	1 4 1	1 1	5 3 4	5 1 1 1 1	4 3 2 5 3	4 5	3 5 5	5 5 5	131	

Fuente: Empresas de transporte pesado de la provincia del Carchi

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left(\frac{\sum_{i=1}^K \sigma_{Y_i}^2}{\sigma_X^2} \right)$$

Nomenclatura:

K = Número de ítems en la escala.

$\sigma^2 Y_i$ = Varianza del ítem i.

$\sigma^2 X$ = Varianza de las puntuaciones observadas de los individuos.

K	52
$\sigma^2 Y_i$	57,7
$\sigma^2 X$	252,57

Sección 1	1,02
Sección 2	0,77
Absoluto S2	0,77

α	0,79
----------------------------	-------------

El desarrollo de la prueba piloto se realizó con el propósito de identificar el nivel de confiabilidad que posee el instrumento que se desea aplicar a la población ya conocida, por lo tanto, se utilizó la fórmula de Alfa de Cronbach en donde, se dividió la sumatoria de las varianzas de los ítems entre la varianza de las puntuaciones observadas de los individuos, ponderada por el número de ítems.

Anexo 4. Entrevista estructurada

Para una recolección de datos más minuciosa y que permita dar contestación a las preguntas de investigación, se procedió a realizar una entrevista al Ing. Patricio Rodríguez, Presidente de la Asociación de Transporte Pesado de la provincia del Carchi (ATPC), para lo cual, se elaboró una guía de preguntas generales que den hilo a una entrevista apta para la solución de la hipótesis del presente trabajo de investigación.

1. ¿Usted cree que el sector de transporte pesado ha crecido en el último año?

El sector de transporte pesado en general no ha tenido mayor crecimiento en el último año, debido a los diversos cambios económicos que ha sufrido el país, entre ellos el más notorio y que afecto directamente fue el precio del combustible para los diversos vehículos que se manejan dentro de este sector, esto provocó que existiera venta de combustible por parte de los propietarios de los vehículos dejando en desventaja al sector, por otro lado, quien sí ha tenido pequeños cambios es la asociación de transporte pesado como tal, pues actualmente se cuenta con 33 filiales registradas en la misma, de las cuales la mayoría se encuentran en el cantón Tulcán, dos en la parroquia de Julio Andrade y dos en el cantón Montufar, dentro de las filiales la totalidad de socios se incrementó en un 2,4%, pues para el año 2018 se contaba con 925 socios y para este año 2019 se cuenta con 947 socios, dentro de los vehículos que se manejan el cambio que se ha presentado es notorio en relación a los vehículos sencillos, debido a que su incremento porcentual es del 24%, para el año 2018 se contaba con 180 vehículos sencillos y para este año son 223 vehículos de este tipo, de la categoría turbos los vehículos de cinco toneladas, el incremento es del 8% y de los remolques el 4%, en cuanto a los furgones no se ha encontrado ningún cambio pues la cantidad de estos vehículos se ha mantenido igual en relación al año 2018.

2. ¿Cómo ha crecido o en qué factores ha desarrollado más el sector de transporte pesado en el último año?

Como se manifestó anteriormente el cambio no ha sido notorio en el sector de transporte pesado, considerado que este sector está ubicado en el segundo puesto del total de rubros que aportan al PIB general, se han mantenido los contratos de transporte de carga nacional e internacional manteniendo la economía del sector estable.

Un acontecimiento importante que ha afectado al sector en el último mes fue el paro provincial y nacional que se presentó en la provincia generando limitaciones al transportar la materia prima o mercadería afecta a todos los sectores económicos del país en general, sin embargo, se ha podido retomar las actividades con normalidad, generando nuevos contratos de transporte de carga y cumpliendo a tiempo para satisfacer siempre al consumidor final.

3. ¿Existe una ruta de transporte establecida para las empresas registradas en la asociación?

No existe una ruta establecida como tal para las empresas en cuanto al transporte de su carga, con lo que si se cuenta es con GPS para los vehículos, y se trata de que el manejo de este sea pulcro de esta manera se logra mantener siempre un contacto con el chofer del vehículo, logrando que las cargas lleguen a tiempo sin ninguna alteración, además es imposible pactar una ruta igualitaria para todas las empresa, pues existen empresas con transporte internacional en cuanto a importación y exportación de mercadería, y por otro lado se cuenta con empresas que realizan su actividad económica de manera nacional, por ende el manejo de la ruta es establecido de manera interna por parte de cada una de las empresas del sector de transporte pesado.

4. ¿Cuánto cuesta un flete o existe un monto establecido para las empresas registradas en la asociación?

Existe un registro de fletes que se debe cobrar de acuerdo al tipo de vehículo y a la carga en toneladas que este vaya a transportar, sin embargo muchas de las empresas no respetan estos montos establecidos, debido a la sobre oferta de vehículos y carga, dando como resultado un aspecto no muy estable en el punto de equilibrio, además que no se respeten los montos da paso a una competencia desleal por parte de las empresas, pues ellas buscan su beneficio propio y establecen diversas tarifas de una empresa con otra, es por ello que para dar solución a estas tarifas, se ha procedido a firmar acuerdos con la Universidad para realizar un costeo de tarifas que beneficien a las empresas y busquen juntas el bien común que viene siendo el crecimiento del sector, puesto que es una de las fuentes más esenciales de ingresos económicos para el país.

5. ¿El manejo de las empresas registradas en la asociación es diferente a las empresas que no lo están?

En lo absoluto el manejo es diferente, pues todas las empresas se acogen a la normativa impuesta por la superintendencia de compañías, quien es la encargada de velar para que, todas las leyes se cumplan por todas las empresas, sin embargo, el papel fundamental de la asociación en relación a las empresas del sector de transporte pesado es formar a las empresas en todos los aspectos legales y de transparencia, ayudando a las empresas de manera directa en cuanto al desarrollo financiero por parte de terceros.

6. ¿Cuál es la función de la asociación dentro del sector de transporte pesado?

Como ya se lo ha mencionado anteriormente el papel fundamental de la asociación es formar en todos los aspectos legales y de transparencia, haciendo que las leyes se acaten y se cumplan para evitar multas y contratiempos con el servicio que ofrece el sector, además existen diferentes beneficios que esta asociación está dispuesta a brindar a las filiales que la integran, como implementar políticas que permitan manejar una serie de tarifas igualitarias para el transporte de mercadería, otro beneficio que en conjunto busca la asociación de transporte pesado del Carchi con la del Ecuador, es generar una línea de financiamiento público, designada para el sector de transporte de carga pesada, pues en ninguna entidad pública existe un tipo de financiamiento de esta índole, con la creación de esta línea se beneficiará al sector y las filiales que pertenecen a la asociación, sino al país en general, pues como se lo mencionó anteriormente este sector a través de sus importaciones y exportaciones genera uno de los rubros más grandes e importantes para el Producto Interno Bruto, generando desarrollo para la sociedad ecuatoriana.

Anexo 5. Tabla de distribución de Chi Cuadrado

v/p	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1	0,15
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055	2,0722
2	13,8150	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	5,9915	4,6052	3,7942
3	16,2660	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514	5,3170
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794	6,7449
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363	8,1152
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,4494	12,5916	10,6446	9,4461
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,0170	10,7479
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616	12,0271
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,6660	19,0228	16,9190	14,6837	13,2880
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,3070	15,9872	14,5339

Fuente: Labrad Física

Anexo 6 Acta de sustentación de predefensa del informe de investigación



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACION, ADMINISTRACION Y ECONOMIA EMPRESARIAL
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y MARKETING

ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN DE PREDEFENSA DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN DE:

NOMBRE: Narvárez Pinchao Rocío del Carmen
NIVEL/PARALELO: Décimo

CÉDULA DE IDENTIDAD: 0401975743
PERIODO ACADÉMICO: tubre 2019 - febrero 20

TEMA DE INVESTIGACIÓN: ANÁLISIS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO Y EL CRECIMIENTO DEL SECTOR DE TRANSPORTE PESADO EN LA PROVINCIA DEL CARCHI

Tribunal desigando por la dirección de esta Carrera, conformado por:

PRESIDENTE: Sonia Malquín Vera
LECTOR: Carlos Cadena Moreno
ASESOR: Luis Viveros Almeida

De acuerdo al artículo 21: Una vez entregados los requisitos para la realización de la pre-defensa el Director de Carrera integrará el Tribunal de Pre-defensa del informe de investigación, fijando lugar, fecha y hora para la realización de este acto:

EDIFICIO DE AULAS: 1 **AULA:** 110

FECHA: miércoles, 11 de marzo de 2020

HORA: 0,385416667

Obteniendo las siguientes notas:

1) Sustentación de la predefensa: 6,00

2) Trabajo escrito 2,50


Nota final de PRE DEFENSA 8,50

Por lo tanto: **APRUEBA CON OBSERVACIONES** ; debiendo acatar el siguiente artículo:

Art. 24.- De los estudiantes que aprueban el Plan de Investigación con observaciones. - El estudiante tendrá el plazo de 10 días laborables para proceder a corregir su informe de investigación de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el miércoles, 11 de marzo de 2020


Luis Viveros Almeida
TUTOR


Sonia Malquín Vera
PRESIDENTE


Carlos Cadena Moreno
LECTOR

Adj.: Observaciones y recomendaciones



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACION, ADMINISTRACION Y ECONOMIA EMPRESARIAL
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y MARKETING

ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN DE PREDEFENSA DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN DE:

NOMBRE: Orbe Lucero Cinthya Daniela

CÉDULA DE IDENTIDAD: 0401913496

NIVEL/PARALELO: Décimo

PERIODO ACADÉMICO: tubre 2019 - febrero 20

TEMA DE INVESTIGACIÓN: ANÁLISIS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO Y EL CRECIMIENTO DEL SECTOR DE TRANSPORTE PESADO EN LA PROVINCIA DEL CARCHI

Tribunal desigando por la dirección de esta Carrera, conformado por:

PRESIDENTE: Sonia Malquín Vera
LECTOR: Carlos Cadena Moreno
ASESOR: Luis Viveros Almeida

De acuerdo al artículo 21: Una vez entregados los requisitos para la realización de la pre-defensa el Director de Carrera integrará el Tribunal de Pre-defensa del informe de investigación, fijando lugar, fecha y hora para la realización de este acto:

EDIFICIO DE AULAS: 1 **AULA:** 110

FECHA: miércoles, 11 de marzo de 2020

HORA: 0,385416667

Obteniendo las siguientes notas:

1) Sustentación de la predefensa: 6,00

2) Trabajo escrito 2,50

Nota final de PRE DEFENSA 8,50

Por lo tanto: **APRUEBA CON OBSERVACIONES** ; debiendo acatar el siguiente artículo:

Art. 24.- De los estudiantes que aprueban el Plan de Investigación con observaciones. - El estudiante tendrá el plazo de 10 días laborables para proceder a corregir su informe de investigación de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el

miércoles, 11 de marzo de 2020


Sonia Malquín Vera
PRESIDENTE


Luis Viveros Almeida
TUTOR


Carlos Cadena Moreno
LECTOR

Adj.: Observaciones y recomendaciones

Anexo 7 Certificado del Abstract por parte del CIDEN



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE CENTER

ESSAY EVALUATION SHEET				
NAME: Narváez Pinchas Rocío del Carmen				
Orba Lucero Cinthya Daniela			DATE: 26 de agosto de 2020	
TOPIC: Análisis del financiamiento externo y el crecimiento del sector de transporte pesado de la Provincia del Carchi				
MARKS AWARDED		QUANTITATIVE AND QUALITATIVE		
VOCABULARY AND WORD USE	Use new learnt vocabulary and precise words related to the topic	Use a little new vocabulary and some appropriate words related to the topic	Use basic vocabulary and simplistic words related to the topic	Limited vocabulary and inadequate words related to the topic
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
WRITING COHESION	Clear and logical progression of ideas and supporting paragraphs.	Adequate progression of ideas and supporting paragraphs.	Some progression of ideas and supporting paragraphs.	Inadequate ideas and supporting paragraphs.
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
ARGUMENT	The message has been communicated very well and identify the type of text	The message has been communicated appropriately and identify the type of text	Some of the message has been communicated and the type of text is little confusing	The message hasn't been communicated and the type of text is inadequate
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
CREATIVITY	Outstanding flow of ideas and events	Good flow of ideas and events	Average flow of ideas and events	Poor flow of ideas and events
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
SCIENTIFIC SUSTAINABILITY	Reasonable, specific and supportable opinion or thesis statement	Minor errors when supporting the thesis statement	Some errors when supporting the thesis statement	Lots of errors when supporting the thesis statement
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
TOTAL/AVERAGE	9 - 10: EXCELLENT	7 - 8,9: GOOD	TOTAL 9	
	5 - 6,9: AVERAGE	0 - 4,9: LIMITED		



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE CENTER**

Informe sobre el Abstract de Artículo Científico o Investigación.

Autor: Narváez Pinchao Rocío del Carmen

Orbe Lucero Cinthya Daniela

Fecha de recepción del abstract: 26 de agosto de 2020

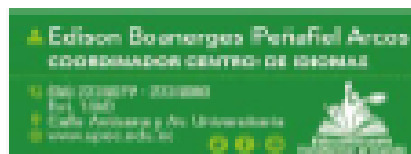
Fecha de entrega del Informe: 26 de agosto de 2020

El presente Informe validará la traducción del Idioma español al Inglés si alcanza un porcentaje de: 9 – 10 Excelente.

Si la traducción no está dentro de los parámetros de 9 – 10, el autor deberá realizar las observaciones presentadas en el ABSTRACT, para su posterior presentación y aprobación.

Observaciones:

Después de realizar la revisión del presente abstract, éste presenta una apropiada traducción sobre el tema planteado en el Idioma Inglés. Según los rubricas de evaluación de la traducción en Inglés, ésta alcanza un valor de 9, por lo cual se valida dicho trabajo.



Revisor: Ing. Edison Peñañiel Arcos



EDISON BOANERGES
PEÑAÑIEL ARCOS