

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.



Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá

Javier Ricardo Prada Pulido

Corporación Universitaria Minuto De Dios

Rectoría Bogotá

Facultad de Ciencias Empresariales

Especialización en Gerencia Financiera

Abril de 2024

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Javier Ricardo Prada Pulido

Trabajo de Grado Presentado como requisito para optar al título Especialista en Gerencia Financiera

Asesor

Campo Elías López-Rodríguez

Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales

Corporación Universitaria Minuto De Dios

Rectoría Bogotá

Facultad de Ciencias Empresariales

Especialización en Gerencia Financiera

Abril de 2024

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Dedicatoria

A los autores que facilitaron la recopilación de la información por medio de su conocimiento e ideas.

A mi esposa e hijos por ser parte de este camino que recorrí.

A la corporación Uniminuto y al profesor encargado del direccionamiento de este proyecto.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Agradecimientos

Agradezco a mis hijos a mi esposa que fueron un apoyo muy grande para llevar acabo este proyecto y la especialización, siempre estuvieron ahí cuando los necesité en todo momento dándome ánimo constante para sacar esto adelante.

También quiero agradecer a cada uno de los docentes con los que tuve clases y en especial al profesor Campo Elías Lopez y Hoffman Sosa que fueron el eje principal para el desarrollo de este proyecto.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Tabla de contenido

Resumen	9
Introducción.....	11
1. Problema.....	13
1.1. Descripción del problema	13
1.2. Pregunta de investigación	16
2. Justificación	17
3. Objetivos.....	20
3.1. Objetivo general	20
3.2. Objetivos específicos	20
4. Marco de referencia.....	21
4.1. Marco teórico	21
4.2. Marco legal.....	25
5. Metodología	27
5.1. Alcance de la investigación.....	27
5.2. Enfoque metodológico.....	27
5.3. Población y muestra.....	28
5.4. Instrumentos	28

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

5.5.	Procedimientos	30
5.6.	Consideraciones éticas	31
6.	Resultados	32
6.1.	Importaciones a colombia	33
6.2.	Muestra el comportamiento de venta de vehículos en Colombia.....	34
6.3.	Vehículos híbridos 2021 y 2022.....	39
6.4.	Vehículos eléctricos.....	40
6.5.	Diagnostico.....	41
6.6.	Hallazgos.....	46
7.	Conclusiones	49
8.	Recomendaciones.....	51
9.	Referencias.....	52

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Lista de tablas

Tabla 1 importaciones en millones de dólares a Colombia de vehículos.....	33
Tabla 2 venta de vehículos 2015 a 2022	34
Tabla 3 vehículos matriculados de enero 2022 - diciembre 2022	35
Tabla 4 comparativo de vehículos matriculados 2022-2021	36
Tabla 5 marcas más vendidas en los años 2022-2021.....	37
Tabla 6 líneas más vendidas en los años 2022-2021	37
Tabla 7 comparativo por departamentos de venta de vehículos en los meses de diciembre 2022-2021.....	38

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Lista de figuras

Figura 1	Incertidumbre de la política económica	18
Figura 2	Índice de Movilidad en el mundo	18
Figura 3	Producción de vehículos por continente.....	19
Figura 4.	Procedimiento para el análisis documental	31
Figura 6.	Importaciones de Millones de Dorales A Colombia de Vehículos.....	33
Figura 7.	Venta De Vehículos 2015 A 2022	34
Figura 8.	Vehículos Matriculados entre Enero 2022 Y Diciembre 2022.....	35
Tabla 8	comparativo por ciudad y/o municipio venta de vehículos de diciembre 2022-2021	38
Figura 9.	Venta De Vehículos Híbridos 2021	39
Figura 10.	Venta De Vehículos Híbridos 2022	39
Figura 11.	Comparativo Venta De Vehículos Híbridos 2021-2022	40
Figura 12.	Venta De Vehículos Eléctricos 2021.....	41
Figura 13.	Venta De Vehículos Eléctricos 2022.....	41
Figura 14.	consolidado	42
Figura 15.	sucursales.....	43
Figura 16.	información de vendedores.....	44
Figura 17.	status de las solicitudes.....	45
Figura 18.	casuísticas de desistimientos.....	46

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Resumen

La gestión financiera tiene gran importancia dentro de las organizaciones ya que estas tienen grandes desafíos en la gestión y optimización de los recursos para darle un manejo adecuado, eficiente a los recursos enfocados en la toma de decisiones para ellos se plantea un objetivo de diseñar una propuesta que busca identificar las áreas de oportunidad en la gestión financiera actual, optimizando los recursos, aumentando la rentabilidad y fortaleciendo la posición financiera de las empresas; basados en un enfoque cualitativo y enfocado en el análisis documental, uno de los resultados mas importantes fue poder identificar en una empresa del sector automotriz las áreas que se deben mejorar para optimizar sus ingresos, se concluye que el sector automotriz debe estar a la vanguardia ya que año tras año se introducen nuevos modelos y líneas de vehículos y en la capacitación de su personal.

Palabras claves

Gerencia Financiera, gestión financiera, sector automotriz.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Abstract

Financial management is of great importance within organizations since they have great challenges in the management and optimization of resources to give an adequate and efficient management of resources focused on decision making, for them the objective is to design a proposal that seeks to identify areas of opportunity in the current financial management, optimizing resources, increasing profitability and strengthening the financial position of companies; based on a qualitative approach and focused on documentary analysis, one of the most important results was to be able to identify in a company of the automotive sector the areas that should be improved to optimize their income, it is concluded that the automotive sector must be at the forefront as year after year new models and lines of vehicles are introduced and in the training of its personnel.

Keywords

Financial Management, Financial management, automotive section

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Introducción

Dentro del problema planteado se evidencia la importancia de tener una excelente gestión financiera, enfocados en los gerentes financieros, los cuales deben tener no solamente clara la meta a la que se debe llegar, sino también los procesos y los tiempos estimados para poder cumplir a cabalidad de forma eficaz y efectiva en pro de mejorar los resultados de la compañía, por esta razón, se encamina el problema en los objetivos general y específicos para hallar mejoras en los procesos de la gestión financiera en el área de ventas de las Empresas del Sector Automotriz en la ciudad de Bogotá.

La gestión financiera, como uno de los pilares de una compañía, debe tener capacidad de decisión, inversión, financiamiento, adquisición y liquidez, conjuntamente con un excelente control de los recursos, estableciendo políticas adecuadas y enfocadas al mejoramiento continuo de las empresas del sector Automotriz teniendo en cuenta que para poder llegar a las metas propuestas en el proceso puede haber múltiples problemáticas internas y externas que afectan todo el desarrollo y manejo idóneo de éstos y que quizás no den los resultados que se esperaban al finalizar el tiempo trazado.

La pertinencia de la investigación que se desarrolló en el marco teórico de esta investigación es congruente el desarrollo de propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera ya que se analizaron las conclusiones a los que llegaron diferentes autores y donde exponían sus teorías sobre falencias y aportes para mejorar en las empresas del sector

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

automotriz, estas teorías expuestas por estos autores son aplicables a múltiples empresas de diferentes actividades económicas ya que ellos hacen un análisis global.

Esta investigación se realizó bajo un alcance descriptivo, en el cual se utilizó un enfoque cualitativo sobre una población de análisis que fue el sector automotriz en el área de las ventas, utilizando la técnica de análisis documental para la recopilación de información, basados en estos aspectos de investigación se considera una investigación con los componentes éticos relacionados con la beneficencia y la no maleficencia.

El sector automotriz en Colombia en Colombia aporta más del 6% producto interno bruto (PIB), esto enfocado en la compra de vehículos a diferentes países y en la venta interna de los mismos, por esta razón las empresas de este sector deben estar muy bien estructuradas y con un músculo financiero bastante fuerte, es allí donde el área de las ventas se vuelve un factor determinante en la gestión financiera ya que debe estar capacitado, con estrategias claras, un excelente marketing, estar a la vanguardia de nuevos vehículos y sus políticas financieras muy bien enfocadas, beneficios a trabajadores por ventas, todo esto se logró concluir y se desarrollaron propuestas de mejora de la gestión financiera.

Se puede concluir que la gestión financiera es fundamental en el área de las ventas del sector automotriz ya que proporciona información con estrategias claras que contribuyen al éxito y crecimiento de las empresas en sus procesos comerciales, minimizar los costos, determinar precios, atención al cliente, marketing, esta información es necesaria y aplicable al sector automotriz objeto de esta investigación.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

1. Problema

1.1. Descripción del problema

La gestión financiera trae múltiples beneficios para las organizaciones sin importar el tamaño y el sector económico al que se dedican, a continuación, se resaltan algunos de ellos: Optimización de Recursos Financieros una gestión financiera sólida a las organizaciones asigna sus recursos de manera más eficiente, maximizando el uso de capital y mejorando el rendimiento financiero (Brigham & Ehrhardt, 2019). Esto implica utilizar adecuadamente los recursos económicos disponibles para que los objetivos de las empresas se cumplan ya sea maximizando o minimizando los costos en las diferentes áreas de la empresa analizando gastos, costos, inventarios, créditos; casuísticas que ayudan a generar propuesta para el mejoramiento del sector automotriz en Bogotá.

Toma de Decisiones Informada la gestión financiera proporciona información clave que facilita la toma de decisiones bien informadas. Los datos financieros ayudan a evaluar la viabilidad de proyectos, inversiones y estrategias empresariales (Ross et al., 2014). Esta ayuda a evaluar diferentes opciones y elegir la mejor alternativa para alcanzar los objetivos financieros de una empresa, exigiendo realizar diferentes análisis a profundidad para que las decisiones estén acorde a las mejoras de las empresas.

Fortalecimiento de la Relación con Inversionistas y Prestamistas: una gestión financiera sólida y transparente aumenta la confianza de los inversionistas y prestamistas. La presentación

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

de informes financieros precisos y consistentes mejora la credibilidad de la organización en el mercado financiero. (Angelidis, 2020).

Planificación Estratégica y Crecimiento Sostenible: la gestión financiera es esencial para la planificación estratégica a largo plazo. Facilita el establecimiento de metas financieras, la proyección de flujos de efectivo y la evaluación de la viabilidad de expansiones y adquisiciones. Higgins (2018) menciona que la planificación estratégica implica definir los objetivos a largo plazo de la empresa y determina cómo alcanzarlos de manera efectiva. La gestión financiera desempeña un papel crucial en este proceso, ya que proporciona los recursos necesarios para implementar la estrategia de la empresa.

Cumplimiento Normativo y Legal: una adecuada gestión financiera garantiza el cumplimiento de las normas y normativas financieras, esto evita sanciones legales y protege la reputación de la organización (Titman et al., 2021). Este componente es crucial para una adecuada gestión financiera en cualquier empresa, asegurarse de que todas las actividades financieras se realicen de acuerdo con las leyes y regulaciones aplicables es fundamental para evitar riesgos legales y daños a la reputación de la empresa, por otra parte, los gerentes financieros deben tener una combinación de habilidades, conocimientos y características para llevar a cabo una gestión financiera adecuada en el sector automotriz entre algunas de ellas se pueden encontrar:

- Conocimientos financieros
- Habilidades analíticas
- Toma de decisiones
- Habilidades tecnológicas

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

La presente propuesta se enfoca en identificar y analizar los principales problemas que enfrentan las empresas específicas del sector automotriz, en la ciudad de Bogotá en términos de gestión financiera. Para ello, se llevará a cabo un diagnóstico exhaustivo que permita determinar

las áreas críticas que requieren mejoras. Los problemas que se abordarán son los siguientes,

Escasa planificación financiera y presupuestaria: La falta de una planificación financiera adecuada puede llevar a una toma de decisiones desinformada y a una asignación ineficiente de recursos. Sin un presupuesto claro y realista, la empresa podría incurrir en gastos excesivos o no contar con los recursos necesarios para afrontar inversiones importantes (Vásquez Granados, 2020).

Dependencia excesiva de la financiación externa: Algunas empresas pueden estar recurriendo en exceso a préstamos y créditos para financiar sus operaciones, lo que puede generar una carga de deuda insostenible y afectar la estabilidad financiera a largo plazo (Vásquez Granados, 2020). **Elevados costos operativos y falta de control de gastos:** Las empresas del sector automotriz pueden enfrentar desafíos para controlar los costos operativos, incluyendo gastos de producción, mano de obra, mantenimiento y logística. La falta de un sistema efectivo de control de gastos puede disminuir los márgenes de beneficio y afectar la competitividad de la empresa (Coba Molina & Ortega Tituaña, 2018).

Falta de análisis financiero y medición de desempeño: La ausencia de un análisis financiero periódico y detallado puede dificultar la identificación de tendencias, fortalezas y debilidades en el desempeño de la empresa. Esto impide tomar decisiones informadas para mejorar la eficiencia y rentabilidad del negocio (Coba Molina & Ortega Tituaña, 2018), para el sector automotriz como en cualquier otro sector, la gestión financiera es de alto impacto, este se evidencia en temas de financiación e inversión de proyectos, estos son cruciales para el

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

desarrollo y la expansión de las empresas automotrices, pues desde allí se permite determinar cómo invertir sus recursos para desarrollar nuevos modelos, tecnologías y procesos para que sean más eficientes en su fabricación. Otro impacto que se puede evidenciar son los costos y la

rentabilidad, ya que esto permite la optimización de los procesos de producción, la gestión de la cadena de suministro y la eficiencia en la utilización de recursos que impactan directamente en la rentabilidad de las empresas automotrices.

1.2. Pregunta de investigación

¿Cuál es la importancia de desarrollar una propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá?

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

2. Justificación

La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y los egresos atribuibles a la realización del manejo nacional del dinero en las organizaciones, y en consecuencia la rentabilidad financiera generada por el mismo, esto permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos: la generación de recursos o ingresos incluyendo los aportados por los asociados; y en segundo lugar la eficiencia y la eficacia, o esfuerzos y exigencia en el control de los recursos financieros, para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo (Córdoba Padilla, 2012).

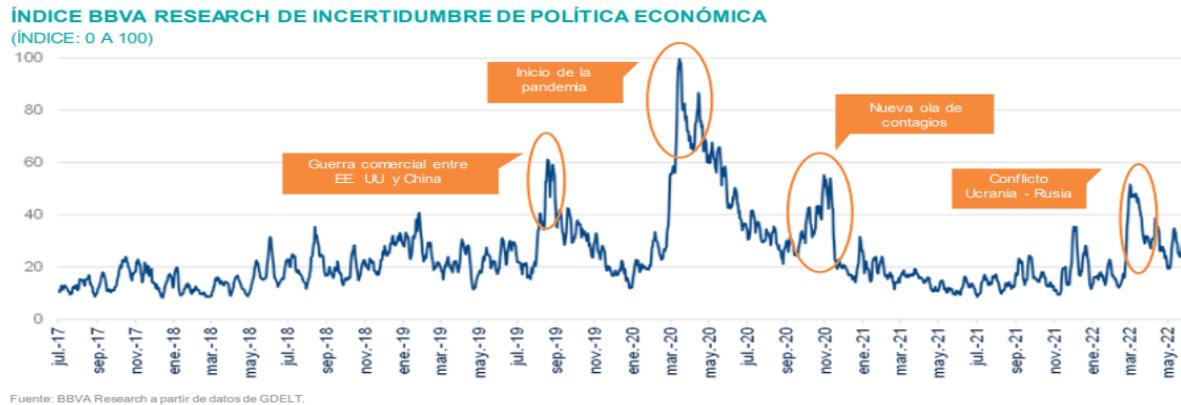
La gestión financiera es aquella disciplina que se ocupa de determinar el valor y tomar decisiones. La función principal de las finanzas es asignar recursos lo que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos, la gestión financiera se interesa en la adquisición, financiamiento y administración de activos con alguna meta global (Lopez, 2007), ésta se encarga de analizar las decisiones y acciones que tiene que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de dicha organización incluyendo su logro, utilización y control (Córdoba Padilla, 2012).

Realizando una investigación del comportamiento del sector automotriz en Colombia, se evidencia en un estudio que realizó el banco BBVA los grandes retos que tiene este sector ante las diferentes casuísticas a nivel mundial, tales como la escasez de insumos, los problemas de movilidad que tienen las principales ciudades, la pandemia, la guerra entre Ucrania y Rusia entre otros factores.

A continuación, se observa la incertidumbre económica generada por factores anteriormente mencionados:

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Figura 1 Incertidumbre de la política económica



Nota: Fuente: BBVA Research a partir de datos de GDELT, tomado de BBVA Research (2022)

Figura 2 Índice de Movilidad en el mundo

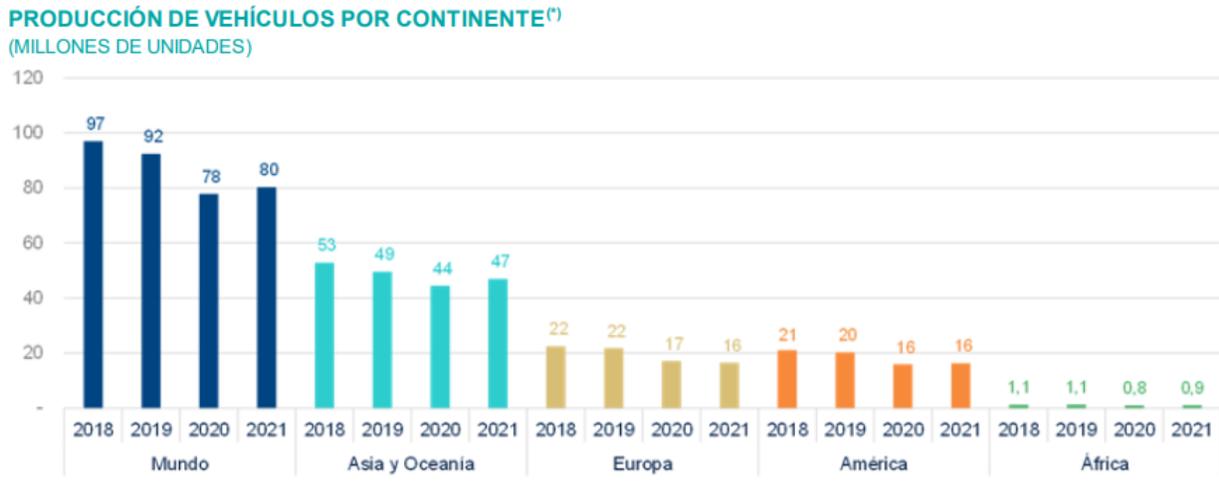


Nota: Fuente: BBVA Research a partir de datos de GDELT, tomado de BBVA Research (2022)

Todos estos factores reflejados en el sector automotriz han afectado la estructura de costos de las empresas y también su producción; como se evidencia es notable la disminución en los últimos años.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Figura 3 Producción de vehículos por continente



Nota: Fuente: BBVA Research a partir de datos de GDELT, tomado de BBVA Research (2022)

Todos estos factores que influyen en la producción, comercialización y ventas afectan la gestión financiera de las empresas del sector automotriz con lo cual se propone mejorar la gestión financiera justificada por su potencial para fortalecer la competitividad, asegurar la sostenibilidad a largo plazo, optimizar el flujo de efectivo, reducir el riesgo financiero y respaldar una toma de decisiones informada y estratégica. Al abordar los desafíos financieros específicos que enfrenta la empresa, se busca garantizar su crecimiento, rentabilidad y contribución al desarrollo económico del sector automotriz en la ciudad.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Diseñar una propuesta que busca identificar las áreas de oportunidad en la gestión financiera actual, optimizando los recursos, aumentando la rentabilidad y fortaleciendo la posición financiera de las empresas.

3.2. Objetivos específicos

- Proponer mejoras a los indicadores financieros enfocados en las ventas de las empresas del sector automotriz
- Plantear políticas que ayuden a aumentar la rentabilidad del sector automotriz.
- Elaborar estrategias para diversificar las fuentes de financiamiento de las empresas.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

4. Marco de referencia

4.1. Marco teórico

Según la investigación realizada por (Moreno, Mejia; Mario, Alberto; Lopez, Aranda; Tatiana, Pamela, (2021)) relacionada con la gestión del recurso financiero y su incidencia en la maximización de los ingresos de la empresa “repuestos automotrices flores” de la ciudad de Portoviejo, en donde, se determina que en el Ecuador el sector automotriz es uno de los que aporta al crecimiento económico nacional, pero la empresa de estudio en el momento del análisis tiene una desaceleración en sus ventas, esto se debe al desconocimiento de una buena administración para la operatividad y crecimiento empresarial, por esta razón en este caso se propone un adecuado plan de marketing mix que contribuya al incremento de sus ingresos, , La dedicación organizativa y diseño de territorio de ventas están significativamente relacionados con el rendimiento de equipo de ventas y el énfasis creciente sobre desarrollar las relaciones a largo plazo entre comprador – vendedor (Villanueva Arrieta, 2018). La determinación de políticas financieras poco objetivas, así como un desempeño estratégico y administrativo deficiente pueden generar impactos en las razones financieras, por lo cual es necesario que la empresa establezca y comprenda su condición económica y financiera con el fin de identificar cuáles son los obstáculos que se presentan, las variaciones significativas y los factores que las originan. Es por esto que se debe contar con herramientas adecuadas que permitan detectar los errores y aplicar los cambios necesarios. (González Cómbita, 2014, p. 29).

En la revista ciencia la Salle, de Colombia, en la cual hace énfasis acerca de la importancia de la implementación de indicadores de gestión en las organizaciones, esto permitirá

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

realizar seguimiento y control de las actividades y procesos para una adecuada toma de decisiones, estos se apoyan de información en tiempo real de cada una de las fases del ciclo organizacional, son flexibles y permiten que las organizaciones se ajusten a la dinámica del entorno (Moreno, Mejia; Mario, Alberto; Lopez, Aranda; Tatiana, Pamela, (2021)). EL sector automotriz en Colombia. En los últimos años, han ido mejorando sus procesos con la finalidad de ser más productivo. Así mismo, el servicio de postventa que brindan los representantes de las marcas tuvo que evolucionar; debido a que no solo es realizar el servicio de mantenimiento preventivo, correctivo u otro, sino es involucrar al cliente y fidelizarlo para que pueda seguir retornando (Villanueva Arrieta, 2018), teniendo como base la obtención del financiamiento (Barrero Gómez et al., 2019, p. 16). Uno de los desafíos más importantes en el funcionamiento y operación de las empresas y organizaciones, es el de lograr administrar y gestionar la mejor manera posible los recursos financieros.

Es todavía más importante que este proceso se pueda planificar e implementar con efectividad, es decir logrando complementar los dos parámetros de la administración organizacional y que conciernen al manejo de la eficiencia y eficacia. Desde este punto de vista, la tarea de la gestión financiera como tal, es definitiva y vital en el sentido de que debe propender a que todas las actividades encuentren su materialización en términos económico-financieros (Pastor R. A., 2009). Segmentos de mercado: define los diferentes grupos de personas u organizaciones que a la cual una empresa apunta a alcanzar y servir. Los clientes son el corazón de todo modelo de negocios (Chito),

Según (Terrazas Pastor, 2009, p. 56), Uno de los problemas que presentan las Pymes con especial agudeza es su sistema gerencial-administrativo. Dentro de los principales elementos de este sistema se encuentra la función financiera, la cual puede considerarse como aquella fuente

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

que irradia a las demás áreas de la organización al ser la encargada de la obtención y asignación de los recursos necesarios para el desarrollo de las operaciones del negocio (Vera, 2009).

Canales: describe como la empresa se comunica y alcanza a sus segmentos de 23 mercado para entregar una propuesta de valor. Comunicación, distribución y canales de venta son la interface con los clientes. Los canales son puntos de contacto que juegan un rol importante en la experiencia del cliente. Los canales sirven diferentes funciones incluyendo (Chito).

De acuerdo con Córdoba Padilla (2012) la toma de decisiones financieras en la empresa juega un papel importante, en virtud de su posterior impacto financiero, de ahí la necesidad de estudiar esta variable y determinar las mejores prácticas y herramientas a implementar (González Cómbita, 2014). La administración de las finanzas es vital para el funcionamiento de las organizaciones. En una entidad comercial la meta principal de los gerentes financieros es maximizar la riqueza de los accionistas; sin embargo, en una institución de servicios con cierto carácter social, la meta se constituye en lograr la mejor utilización de los recursos en procura de generar un bienestar común. Los gerentes financieros, encargados de la gestión, tratan de lograr maximizar la relación beneficio – costo a través de las actividades diarias; esto implica tomar en cuenta elementos de buen manejo en la política crediticia, manejo de inventarios, compras, etc. Ello está relacionado a decisiones que deben tomarse a corto, mediano y largo plazo de manera acertada y con el menor riesgo posible. En este contexto el manejo, precisión y sistematización de la información financiera es prioritaria para coadyuvar en este objetivo (Terrazas Pastor, 2009, p. 57).

Hernández, (2005, citado en Nava Rosillón, 2010) define el análisis financiero como “una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

hacia la consecución de objetivos preestablecidos” (p. 609). Para identificar el estado de la gestión financiera en las Pymes del sector comercio de Bogotá en el período 2008-2013, se analizan los estados financieros de dichas organizaciones para observar el comportamiento de los principales indicadores (González Combita, 2014). La teoría de inventarios tiene como objetivo principal lograr un equilibrio sobre la cantidad del pedido y el tiempo de almacenamiento minimizando el inventario sin dejar de hacer frente a la demanda para que los costos generados no sean excesivos para la compañía. (Carhuarupay Alarcón, 2019).

La teoría general de los sistemas describe a la organización dependiente, a causa de que depende a partir del abastecimiento de recursos hasta el resultado final. De modo que el sistema debe estar entrelazado integro la empresa. La teoría se reparte en 4 componentes: entorno, procesos, insumos y productos. Es decir, para el sostenimiento de la empresa es de vital importancia que cada procedimiento, proceso y recursos en la organización se conozcan, con el único propósito de formalizar, detallar cada una de sus funciones y procedimientos que se realizaran para lograr aclimatación a los cambios en el entorno y la demanda. (Carhuarupay Alarcón, 2019). Según (Moreno, Mejia; Mario, Alberto; Lopez, Aranda; Tatiana, Pamela, (2021)) en la cual se analiza la mejora de la productividad a través de la implementación de herramientas organizativas y de gestión, en la cual se identifican los problemas relevantes de la empresa de estudio, y se refleja el inadecuado desempeño de los operarios, debido a que el clima laboral no presenta condiciones favorables para el desempeño de los trabajadores, lo que influye en el desempeño y productividad de la empresa. Al aplicar la propuesta, en la que se implementó normas de rendimiento, se determinó que los resultados alcanzados fueron que se alcanzó un aumento considerable del 5% de productividad empresarial. La teoría del desarrollo organizacional enfoca básicamente de reconocer el estado en las empresas para generar un

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

resultado y resolver los problemas, con el fin de encontrar un clima de seguridad, mejorando las habilidades y competencias de los colaboradores, y todo esto será plasmado en el trabajo en equipo (Carhuarupay Alarcón, 2019)

4.2. Marco legal

En Colombia el marco jurídico de la gestión financiera se encuentra en el artículo 335 de la Constitución Política de Colombia (1991), que determina las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos de captación. A las que se refiere el literal d) del numeral 19 del artículo 150, son de interés público y sólo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado, conforme a la ley, la cual regulará la forma de intervención del Gobierno en estas materias y promoverá la democratización del crédito.

Ley 1328 de 2009

“El presente régimen tiene por objeto establecer los principios y reglas que rigen la protección de los consumidores financieros en las relaciones entre estos y las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia” (Congreso de Colombia, 2009, art. 1).

Ley 1314 de 2009

la presente ley, intervendrá la economía, limitando la libertad económica, para expedir normas contables, de información financiera y de aseguramiento de la información, que conformen un sistema único y homogéneo de alta calidad, comprensible y de forzosa observancia. (Congreso de Colombia, 2009, art. 1)

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Artículo 2°. Ámbito De Aplicación. “La presente ley aplica a todas las personas naturales y jurídicas que, de acuerdo con la normatividad vigente, estén obligadas a llevar contabilidad, así como a los contadores públicos, funcionarios y demás personas encargadas de la preparación de estados financieros y otra información financiera, de su promulgación aseguramiento” (Congreso de Colombia, 2009, art. 2).

Artículo 3°. De las normas de contabilidad y de información financiera. Para los propósitos de esta ley, se entiende por normas de contabilidad y de información financiera el sistema compuesto por postulados, principios, limitaciones, conceptos, normas técnicas generales, normas técnicas específicas, normas técnicas especiales, normas técnicas sobre revelaciones, normas técnicas sobre registros y libros, interpretaciones y guías. (Congreso de la República, 2009, art. 3).

Artículo 5o. de las normas de aseguramiento de información. Para los propósitos de esta ley, se entiende por normas de aseguramiento de información el sistema compuesto por principios, conceptos, técnicas, interpretaciones y guías, que regulan las calidades personales, el comportamiento, la ejecución del trabajo y los informes de un trabajo de aseguramiento de información. (Congreso de la República, 2009, art. 5)

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

5. Metodología

5.1. Alcance de la investigación

El alcance de esta investigación es descriptivo, ya que se demuestra la gestión financiera en el sector automotriz y se describe la importancia de esta gestión para su mejoramiento, con esto podemos identificar el mejor manejo de los recursos, analizar inversiones, identificar nuevos proyectos, mejorar las finanzas y la organización. (Seoane et al., 2007, p. 1).

Con este análisis se busca tener claridad, objetividad y tener una gestión de recursos financieros comprensiva con las organizaciones, teniendo en cuenta los factores financieros y tendencias en el mercado, acorde a ello identificando las principales fuentes de financiamiento de este sector, adicional a esto, es una guía para adaptarlo a esta propuesta de mejoramiento y asegurar las buenas prácticas de toda la investigación.

5.2. Enfoque metodológico

En esta investigación sobre el mejoramiento de la gestión financiera en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá, está enmarcado en el enfoque cualitativo ya que nos permite comprender e investigar todo lo relacionado con el tema de estudio ya que se puede identificar falencias, implementar mejoras y mejorar sus finanzas basados en la gestión financiera para mejorar la toma de decisiones y así mejorar el crecimiento de las empresas del sector automotriz en Bogotá.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Según Niglas (Sampieri, 2018) el término cualitativo tiene su origen en el latín “qualitas”, el cual hace referencia a la naturaleza, carácter y propiedades de los fenómenos. Con el enfoque cualitativo también se estudian fenómenos de manera sistemática. Sin embargo, en lugar de comenzar con una teoría y luego “voltar” al mundo empírico para confirmar si esta es apoyada por los datos y resultados, el investigador comienza el proceso examinando los hechos en sí y revisado los estudios previos, ambas acciones de manera simultánea, a fin de generar una teoría que sea consistente con lo que está observando que ocurre de igual forma, se plantea un problema de investigación, pero normalmente no es tan específico como en la indagación cuantitativa. Va enfocándose paulatinamente. La ruta se va descubriendo o construyendo de acuerdo con el contexto y los eventos que ocurren conforme se desarrolla el estudio (p.7).

5.3. Población y muestra

La población objeto de análisis son las empresas del sector automotriz ubicadas en la ciudad de Bogotá que buscan mejorar su gestión financiera, el muestreo que se va a utilizar es no probabilístico ya que es una población infinita.

5.4. Instrumentos

Para el desarrollo de esta investigación se va a realizar el análisis documental, con esto podremos identificar características, procesos, funciones, falencias entre otros temas relacionados con el mejoramiento de la gestión financiera en el sector automotriz de la ciudad de Bogotá y así poder dar respuesta a la pregunta de investigación.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Tradicionalmente, el Análisis Documental, ha sido considerado como el conjunto de operaciones destinadas a representar el contenido y la forma de un documento para facilitar su consulta o recuperación, o incluso para generar un producto que le sirva de sustituto. El concepto de Análisis Documental ha sido tratado por muchos autores y ha evolucionado al ritmo de la Documentación, pudiéndose afirmar que existen dos tendencias respecto a su concepción, una que considera que el Análisis documental comprende varias fases, y la Descripción Bibliográfica es una de ellas, y otra que estima que el Análisis Documental debe considerarse exclusivamente como descripción del contenido y no como descripción formal. Entre las primeras nos encontramos, entre otros, con las concepciones de Vickery, Mijailov y Couture de Troismont.

Para el primero el Análisis Documental es “Ja operación por Ja cual se extrae de un documento un conjunto de palabras que constituyen su representación condensada”. Esta representación puede servir para identificar al documento, para facilitar su recuperación, para informar de su contenido o incluso para servir de sustituto al documento. Por ello, el análisis de la información comprende técnicas tradicionales de las bibliotecas, como son la catalogación y la clasificación y técnicas nuevas como son el análisis, la clasificación e indización automatizadas, técnicas éstas que van a caracterizar a los Centros de Documentación’. Mijailov distingue entre Análisis formal y Análisis de contenido, en relación con el tratamiento de los documentos, cuando afirma que los datos recogidos en un documento científico deben ser analizados desde el punto de vista de su contenido, mientras el documento será analizado desde el punto de vista de su forma (García, Análisis documental: el análisis formal. Revista general de información y documentación, 1993)

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

5.5. Procedimientos

Se realizará una revisión documental en libros, videos, repositorios, revistas que permitan recoger conceptos, información, estadísticas, características funciones y metodologías para la mejora de la gestión financiera en el sector automotriz, de igual manera se identificara los sistemas informáticos actualizados que ayuden a la identificación de estas falencias y que para el siglo XXI son la clave para muchas organizaciones.

La técnica de análisis documental es considerada según (Garcia, Análisis documental: el análisis formal. Revista general de información y documentación, 1993) como el conjunto de operaciones destinadas a representar el contenido y la forma de un documento para facilitar su consulta o recuperación, o incluso para generar un producto que le sirva de sustituto. En la figura 1 se expone la técnica de análisis documental de una manera práctica, sencilla, detallada y de fácil consulta, continuación se establecen los pasos para el desarrollo de esta técnica:

- Identificación y recopilación de documentos financieros, políticas internas, procedimientos entre otros, mediante fuentes confiables como bibliotecas, páginas web, documentos de empresas que sean públicos y bases de datos.
- Categorización de la información que se recolecto dando prioridad a aquellos que ayuden a la mejora de la gestion financiera.
- Análisis de los documentos recolectados enfocándolo a el problema identificado y planteando una solución.
- Presentar resultados de una manera clara utilizando gráficos, tablas y papeles de trabajo.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

- Divulgar los resultados del análisis documental con las recomendaciones pertinentes a la gestión financiera del sector automotriz.

Figura 4. Procedimiento para el análisis documental



Fuente: Elaboración propia

5.6. Consideraciones éticas

Este proyecto de investigación se tendrá muy presente los componentes éticos relacionados con la beneficencia y la no maleficencia, la justicia y el respeto por las personas que serán objeto de la investigación en el sector automotriz y será utilizado para fines académicos y no para fines comerciales.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

6. Resultados

El análisis documental que se realizó fue muy dinámico ya que en la página web de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) y en el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) hay información a nivel nacional donde se puede hacer consultas, adicional a ello logre obtener información de una vitrina de venta de vehículos en Bogotá y Villavicencio la cual me permitió analizar con cifras reales todo el proceso de ventas de vehículos, sus desistimientos y sus causas todo esto permitió generar estrategias para mejorar la gestión financiera en el área de ventas del sector automotriz.

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), (DANE, s.f.) se encarga de Producir y difundir información estadística oficial, como bien público, con altos estándares de calidad y rigor técnico para la toma de decisiones a nivel nacional y territorial, que contribuyan a la consolidación de un Estado con justicia social, económica y ambiental.

Una vez revisada la información reportada por el DANE se realizó una comparación de los años 2022-2021 del valor total de las importaciones en estas dos vigencias en millones de dólares correspondiente a vehículos, en la siguiente grafica se puede analizar el comportamiento y la variación que se originó del -41,63% en estas dos vigencias en la tabla 1, y los 5 países a los cuales les compramos vehículos.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

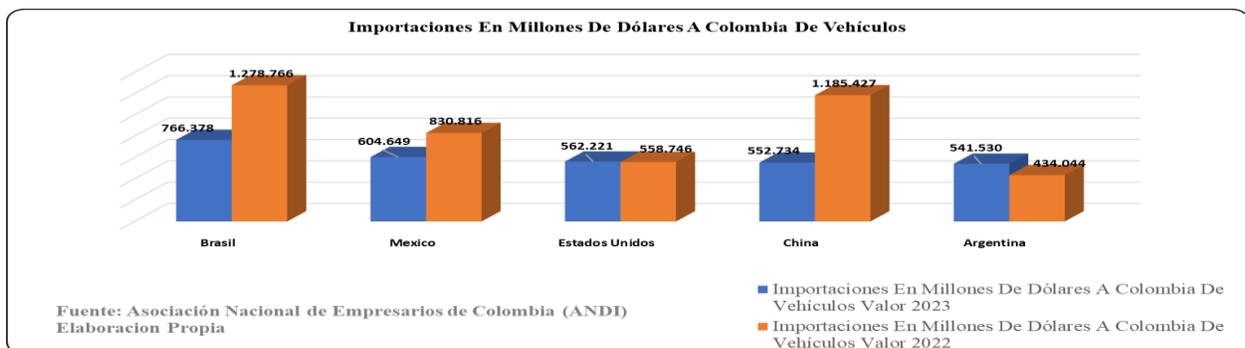
6.1. Importaciones a Colombia

Tabla 1 Importaciones en millones de dólares a Colombia de vehículos

Importaciones En Millones De Dólares A Colombia De Vehículos		
Pais de origen	Valor 2023	Valor 2022
Brasil	766.378	1.278.766
Mexico	604.649	830.816
Estados Unidos	562.221	558.746
China	552.734	1.185.427
Argentina	541.530	434.044

Elaboración propia

Figura 6. Importaciones de Millones de Dorales A Colombia de Vehículos



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)

Elaboración Propia

Una vez analizada la información anterior, se realiza un histórico del año 2015 al 2022 del total de la venta de vehículos por año que se realizaron en Colombia, la cual gracias a la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), que es una agremiación sin ánimo de lucro, que tiene como objetivo difundir y propiciar los principios políticos, económicos y sociales de un sano sistema de libre empresa. Fue fundada el 11 de septiembre de 1944 en Medellín y, desde entonces, es el gremio empresarial más importante de Colombia. Está

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

integrado por un porcentaje significativo de empresas pertenecientes a sectores como el industrial, financiero, agroindustrial, de alimentos, comercial y de servicios, entre otros.

(Colombia, s.f.)

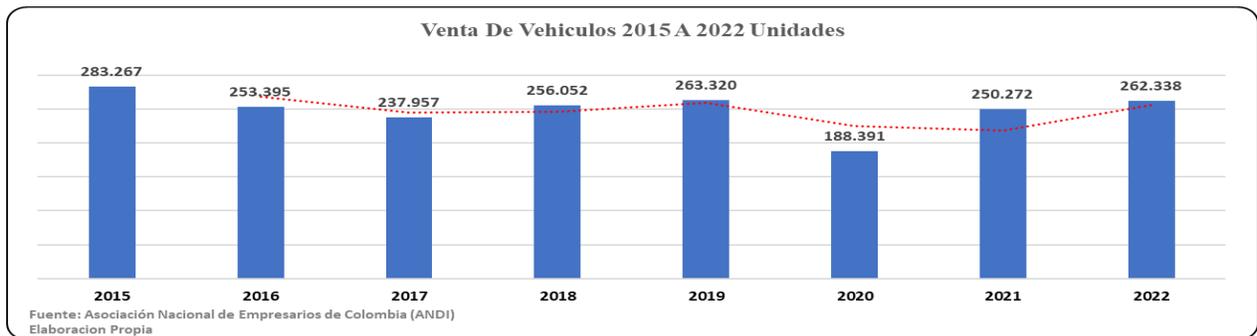
6.2. Muestra el comportamiento de venta de vehículos en Colombia.

Tabla 2 venta de vehículos 2015 a 2022

Año	Unidades
2015	283.267
2016	253.395
2017	237.957
2018	256.052
2019	263.320
2020	188.391
2021	250.272
2022	262.338

Elaboración propia

Figura 7. Venta De Vehículos 2015 A 2022



Fuente: Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)

Elaboración Propia

Aunque el sector automotriz en Colombia ha tenido muchos cambios y factores que lo afectan directamente en temas de costos, movilidad, leyes, entre otros, este sector ha mantenido un constante flujo en las ventas y se mantiene muy sólido económicamente, en la tabla 3

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

analizamos el año 2022 del total de vehículos ya matriculados de enero a diciembre del mismo año se observa que durante los 12 meses del año no hubo una variación significativa en la cantidad de vehículos matriculados.

Tabla 3 vehículos matriculados de enero 2022 - diciembre 2022

Vehículos Matriculados De Enero 2022 - Diciembre 2022	
Mes	Unidades
ene-22	17.391
feb-22	19.199
mar-22	20.837
abr-22	20.622
may-22	22.411
jun-22	23.306
jul-22	23.233
ago-22	24.386
sep-22	23.871
oct-22	22.577
nov-22	22.625
dic-22	21.880

Elaboración propia

Figura 8. Vehículos Matriculados entre Enero 2022 Y Diciembre 2022.



Fuente: Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)

Elaboración Propia

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

El objetivo general de esta investigación es Diseñar una propuesta que busca identificar las áreas de oportunidad en la gestión financiera actual, optimizando los recursos, aumentando la rentabilidad y fortaleciendo la posición financiera de las empresas. Para esto se realiza un análisis de los años 2022 – 2021 los cuales afrontaron muchos retos y cambios por la pandemia del Covid-19 a nivel mundial como cierre de fábricas de producción, escasez de la materia prima lo cual afecto la producción y distribución, y Colombia no fue ajeno a todos estos cambios. En la tabla 4 se realiza un comparativo de vehículos matriculados en los años 2022-2021 de diferentes tipos de vehículos y su variación en pandemia.

Tabla 4 comparativo de vehículos matriculados 2022-2021

Comparativo de vehículos Matriculados 2022-2021			
TIPO DE VEHICULO	TOTAL 2022	TOTAL 2021	VARIACION %
Comercial Pasajeros	3.404	2.141	37%
Taxis	6.001	4.536	24%
Comercial Carga	16.815	14.416	14%
Camionetas	10.199	9.364	8%
Vans	782	736	6%
Automóviles	105.678	101.754	4%
Pick Ups	18.804	18.270	3%
Cuadriciclo	291	286	2%
Utilitarios (trans-mercancias-pasajeros)	100.364	98.769	2%
Total vehículos matriculados	262.338,00	250.272,00	5%

Fuente: Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)

Elaboración Propia

Dentro del anterior análisis se debe clasificar las marcas más vendidas en Colombia para lograr dar soluciones a los objetivos específicos, para ello la tabla 5 se realiza un comparativo de las primeras 10 marcas más vendidas en Colombia.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Tabla 5 marcas más vendidas en los años 2022-2021

Marcas más Vendidas en los Años 2022-2021			
MARCA	AÑO 2022	AÑO 2021	VARIACION %
Suzuki	21.579	15.061	30%
Toyota	25.634	19.124	25%
Chevrolet	41.033	34.547	16%
Otras Marcas	49.341	42.848	13%
Volkswagen	15.146	14.014	7%
Kia	19.045	17.722	7%
Renault	49.370	48.001	3%
Hyundai	6.783	7.192	-6%
Ford	6.187	7.662	-24%
Mazda	17.852	23.935	-34%
Nissan	10.368	20.166	-95%
Total Marcas más Vendidas	262.338	250.272	5%

Fuente: Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)

Elaboración Propia

Cada marca de vehículos maneja diferentes líneas de vehículos en la tabla 6 se identifican las 10 líneas de vehículos más vendidas y comparadas en los años 2022-2021.

Tabla 6 líneas más vendidas en los años 2022-2021

Lineas más Vendidas en los Años 2022-2021			
MARCA	AÑO 2022	AÑO 2021	VARIACION %
Suzuki Swift	12.033	4.018	67%
Renault Duster	10.664	9.273	13%
Chevrolet Onix	10.117	5.659	44%
Chevrolet Joy	9.337	6.616	29%
Renault Kwid	8.346	8.409	-1%
Renault Stepway	8.213	8.340	-2%
Kia Picanto	7.742	8.719	-13%
Renault Sandero	7.454	7.326	2%
Renault Logan	6.891	6.944	-1%
Mazda Cx-30	6.576	11.213	-71%
Otras Lineas	174.965	173.755	1%
Total Lineas más Vendidas	262.338	250.272	5%

Fuente: Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)

Elaboración Propia

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Para lograr unas buenas estrategias para el mejoramiento de la gestión financiera del sector automotriz en ventas en la ciudad de Bogotá se debe revisar las estadísticas de ventas de vehículos por departamento y ciudades y/o municipios y siguiendo el análisis se presenta la tabla 7 con la siguiente información.

Tabla 7 comparativo por departamentos de venta de vehículos en los meses de diciembre 2022-2021

Comparativo por Departamentos de Venta de Vehiculos en los Meses de Diciembre 2022-2021			
Ciudad/ Municipio	Año 2022	Año 2021	Variacion %
Norte de Santander	1.019	798	22%
Bolívar	480	449	6%
Cundinamarca	4.918	4.826	2%
Boyacá	432	451	-4%
Santander	595	660	-11%
Risaralda	475	551	-16%
Antioquia	3.939	4.609	-17%
Valle del Cauca	1.944	2.486	-28%
Atlántico	910	1.190	-31%
Bogotá, D.C.	4.111	5.571	-36%
TOTAL	18.823	21.591	-15%

Fuente: Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)

Elaboración Propia

Tabla 8 comparativo por ciudad y/o municipio venta de vehículos de diciembre 2022-2021

Comparativo por Ciudad Y/O Municipio Venta de vehículos de Diciembre 2022-2021			
Ciudad/ Municipio	Año 2022	Año 2021	Variacion%
Mosquera	508	284	44%
Cúcuta	1.002	769	23%
Chía	1.074	857	20%
Cota	472	417	12%
Bucaramanga	541	595	-10%
Funza	2.008	2.281	-14%
Medellín	3.688	4.325	-17%
Cali	1.731	2.216	-28%
Bogotá, D. C.	4.111	5.571	-36%
Barranquilla	776	1.111	-43%
TOTAL	15.911	18.426	-16%

Fuente: Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)

Elaboración Propia

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

6.3. Vehículos híbridos 2021 y 2022

En Colombia los vehículos híbridos han tenido un gran auge en los años 2021 y 2022 los cuales se componen de propulsión mixta, esto quiere decir que tienen dos motores uno eléctrico y otro a gasolina en la figura 9 y 10 se evidencia el comportamiento de venta de vehículos mes a mes para los años 2021-2022.

Figura 9. Venta De Vehículos Híbridos 2021

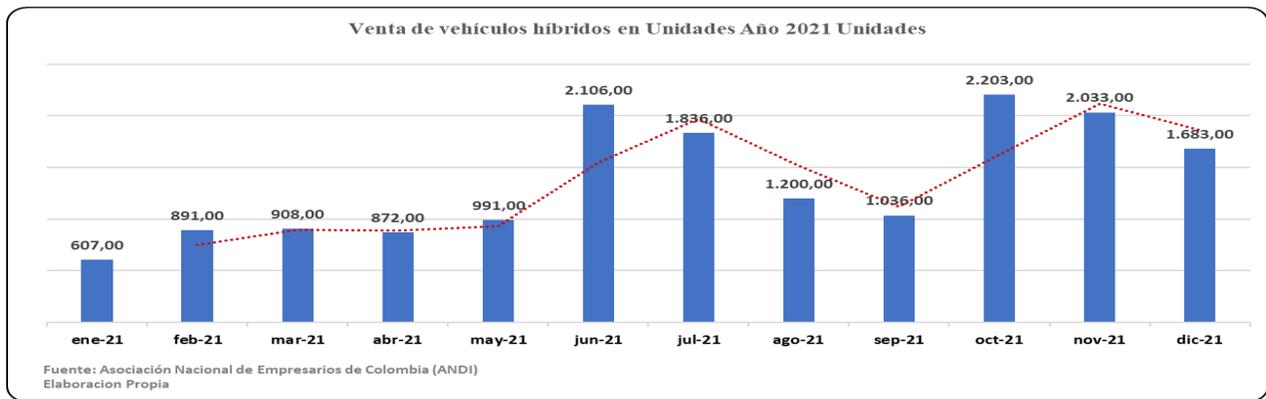
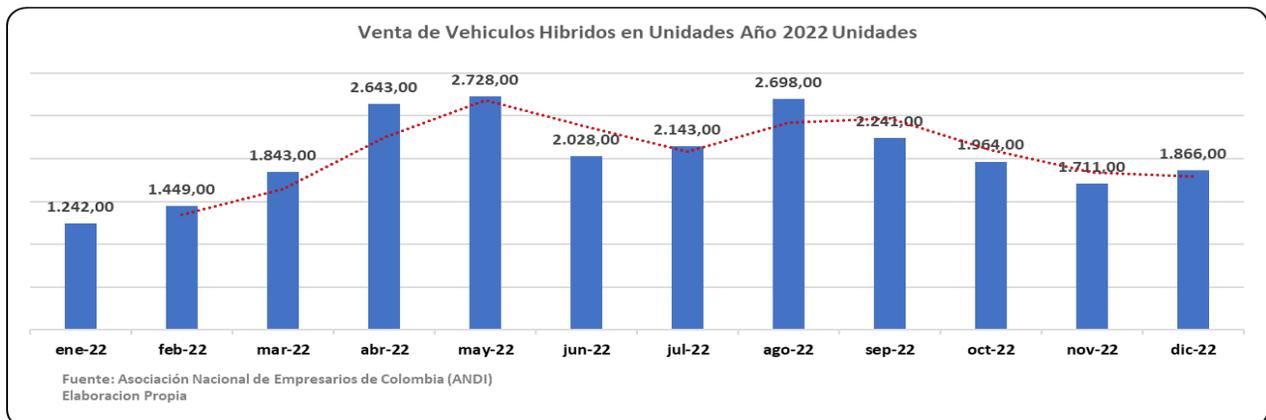


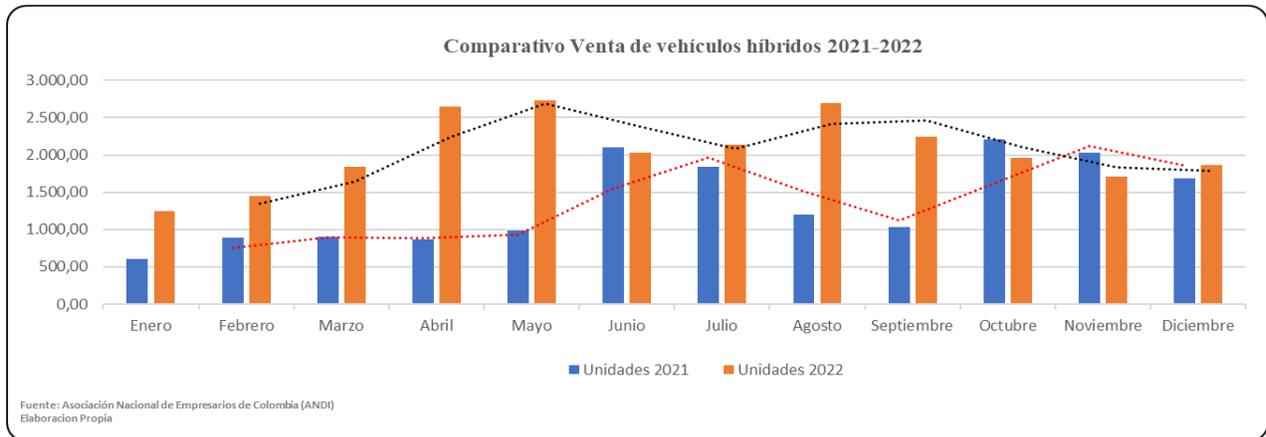
Figura 10. Venta De Vehículos Híbridos 2022



Una vez analizada la información por ventas de cada año se realiza un comparativo 2021-2022

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Figura 11. Comparativo Venta De Vehículos Híbridos 2021-2022



6.4. Vehículos eléctricos.

Para el año 2011 la alcaldía mayor de Bogotá expidió el decreto 677 de 2011 en el cual “Adopta medidas para incentivar el uso del vehículo eléctrico en el Distrito Capital, se autoriza una operación piloto. Los vehículos automotores de servicio particular y los de servicio público individual impulsados exclusivamente por energía eléctrica no serán destinatarios de las restricciones de circulación establecidas por el Decreto Distrital 660 de 2001, modificado por el Decreto Distrital 58 de 2003, y el Decreto Distrital 212 de 2003, modificado por los Decretos Distritales 180 y 198 de 2004.”

Con todo el tema del cambio climático Colombia año tras año fue adoptando decretos y resoluciones para que estos vehículos pudieran matricularse y circular a nivel nacional, ya en el 2019 el congreso de la república establece en la ley 1964 de 2019 “Genera esquemas de promoción

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

al uso de vehículos eléctricos y de cero emisiones, con el fin de contribuir a la movilidad sostenible y a la reducción de emisiones contaminantes y de gases de efecto invernadero”.

En base a esto y el auge de estos vehículos en la figura 12 y 13 analizamos las ventas para los años 2021 y 2022.

Figura 12. Venta De Vehículos Eléctricos 2021

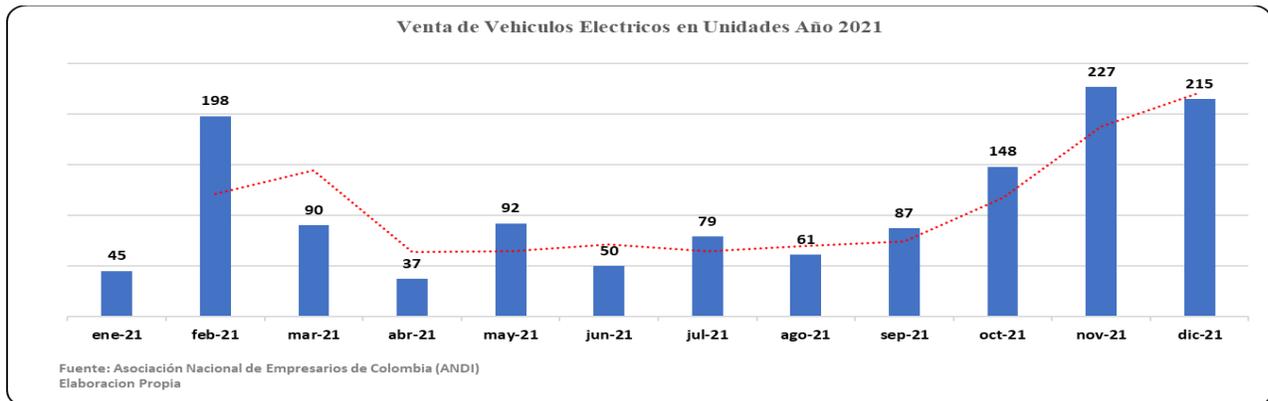
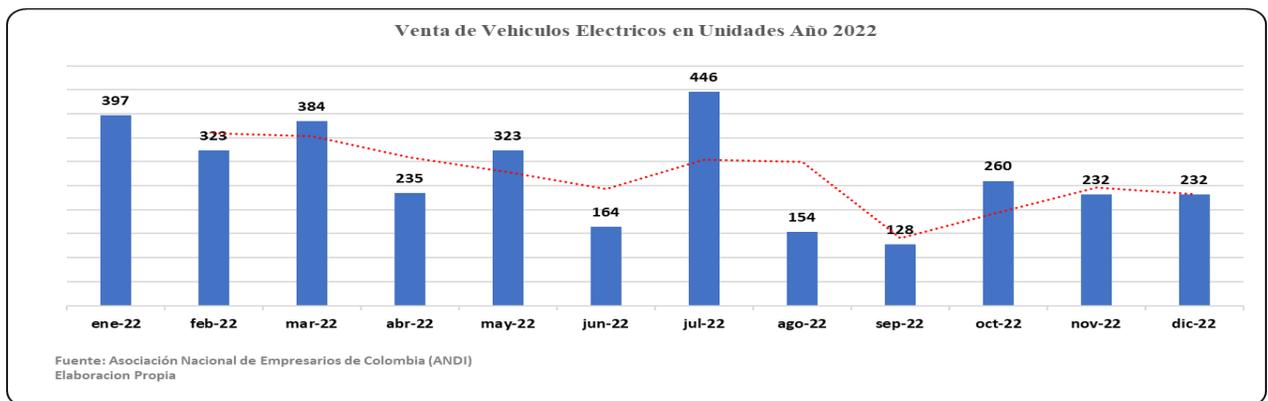


Figura 13. Venta De Vehículos Eléctricos 2022



6.5. Diagnóstico.

El sector automotor, es clave para el desarrollo de cualquier economía, dado que esta industria encadenada diferentes actividades como el comercio y ensamblaje de vehículos y

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

motocicletas, la producción y comercialización de autopartes y actividades relacionadas que giran alrededor de la economía de los vehículos como son el mantenimiento y reparación, el consumo de combustibles, los seguros, peajes, el servicio de transporte de carga y pasajeros y apoyo al transporte terrestre (ANDEMOS, 2021). En conclusión, el sector automotriz en Colombia mueve cerca del 6.1 % del PIB, aunque este sector se está viendo afectado también por el tema de robo de vehículos ya que en el año 2023 se robaron 10.712 vehículos siendo las localidades de Puente Aranda, Kennedy, suba, Engativá y bosa las que más reporta robo de vehículos siendo los predilectos las marcas Chevrolet Spart, kia Picanto y el Hyundai I10.

Se realiza el estudio de una empresa con una sólida trayectoria de 12 años en el ámbito de la financiación de vehículos nuevos y usados. Se realiza un análisis detallado de las ventas en la figura 14 de vehículos nuevos y usados la empresa tiene 7 sucursales a nivel nacional para generar propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas.

La empresa presenta la siguiente información del estado de solicitudes de financiamiento de vehículos nuevos y usados.

Figura 14. consolidado

TIPO DE VEHICULO	No de Clientes	Cédula Únicas	% de participación	Vlr Comercial
NUEVO	896	878	75,86%	\$ 86.747.108.054
USADO	284	265	24,05%	\$ 18.872.370.000
SIN RESPUESTA	2	2	0,08%	\$ 149.490.000
Total general	1182	1145	100,00%	\$ 105.768.968.054

Elaboración Propia

Al analizar la siguiente información concluimos que los clientes tienen un 52% de favorabilidad por la compra de vehículos nuevos en comparación de los usados.

En la figura 15 se desglosa las solicitudes por sucursales en Bogotá y Villavicencio.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Figura 15. sucursales

SUCURSALES			
	Valores		
VITRINA	No de Clientes	% de participación	Vlr Comercial
AVENIDA 68	345	29,02%	\$ 31.846.730.551
CALLE 140	220	19,18%	\$ 20.693.573.740
CALLE 170	252	21,19%	\$ 20.349.641.329
CALLE 224	58	4,88%	\$ 5.791.300.000
CARRERA 36	73	6,14%	\$ 6.861.373.134
MADELENA	68	5,63%	\$ 5.215.499.300
VILLAVICENCIO	166	13,96%	\$ 15.010.850.000
Total general	1182	100,00%	\$ 105.768.968.054

Elaboración Propia

Para algunas de las sedes en Bogotá se deben implementar estrategias de ventas más efectivas y consistentes para mejorar y ser más competitivas ante las otras sucursales, evaluar en que están fallando, conocer las debilidades que los afectan que pueden estar enfocadas a capacitación del personal, marketing, alianzas, diversificar el inventario, promociones, entre otras más, ya que el número de clientes es más bajo en comparación de las otras y su participación en el total están por debajo del 7%.

Para analizar más en profundidad las diferencias en solicitudes de financiamiento de vehículos nuevos y usados se analiza las solicitudes por vendedor en la figura 16 de todas las sucursales en cuanto a la totalidad de clientes el valor promedio por coche y su participación en el global de ventas, la empresa tiene una totalidad de 80 vendedores en todas las sucursales de los cuales 45 están por debajo del 1% de participación en la participación en las ventas globales, estos están sobre el 17.83 % de participación. Acá podemos observar que posiblemente se tenga una falla en la capacitación del personal ya que hay ventas que no superan más de 5 solicitudes por vendedor.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Figura 16. información de vendedores

INFORMACION DE VENDEDORES				
+	Valores		Vlr Comercial	Promedio Valor Comercial Coche
	No de Clientes	% de participación		
CESAR IVAN MORALES CASTIBLANCO	65	5,47%	\$ 4.616.090.000	\$ 71.016.769
EMILIO GOTTSCHLING PLATA	48	4,04%	\$ 4.982.440.000	\$ 103.800.833
OSWALDO CORTÉS GALLEGO	48	4,04%	\$ 5.396.550.000	\$ 112.428.125
DIEGO AGUIRRE	43	3,62%	\$ 4.056.110.000	\$ 94.328.140
ARGENTINA TORRES GARAVITO	41	3,53%	\$ 4.643.669.000	\$ 110.563.548
ALEXANDER CARBAJAL	39	3,36%	\$ 3.817.886.000	\$ 95.447.150
SAMIR PEREZ	40	3,36%	\$ 4.156.820.000	\$ 103.920.500
LUZ GALLO	39	3,28%	\$ 3.727.830.000	\$ 95.585.385
SÁNDRA PATRICIA SUAREZ GALVIS	37	3,28%	\$ 3.740.790.000	\$ 98.441.842
MARTHA DIAZ	38	3,20%	\$ 2.304.000.000	\$ 60.631.579
FREDY PARRA	38	3,20%	\$ 2.378.400.000	\$ 64.281.081
HECTOR VANEGAS	37	3,11%	\$ 2.705.000.000	\$ 73.108.108
ANA PATRICIA GOMEZ OTERO	36	3,03%	\$ 3.034.450.000	\$ 84.290.278
LUIS FRANCO	32	2,69%	\$ 3.009.579.851	\$ 94.049.370
DIANA KATHERINE TRUJILLO MARTINEZ	32	2,69%	\$ 3.167.300.000	\$ 98.978.125
EDWAR RAMIREZ	31	2,61%	\$ 1.832.700.000	\$ 59.119.355
DIANA MARCELA RAMOS HERNANDEZ	28	2,35%	\$ 2.533.730.000	\$ 90.490.357
GERMAN ENRIQUE DUSSAN ROJAS	25	2,10%	\$ 2.457.560.000	\$ 98.302.400
MARIO CUBIDES	24	2,02%	\$ 1.966.590.000	\$ 81.941.250
JUAN CARLOS RODRIGUEZ	24	2,02%	\$ 2.553.840.000	\$ 106.410.000
MICHAEL PAEZ	19	1,68%	\$ 1.623.338.740	\$ 81.166.937
JOSE YEZID MONROY BEJARANO	19	1,60%	\$ 1.361.310.000	\$ 71.647.895
ALFONSO FAJARDO VIVAS	18	1,51%	\$ 1.653.260.000	\$ 91.847.778
LINA RUIZ	16	1,35%	\$ 1.527.380.000	\$ 95.461.250
ANDRES GONZALEZ	15	1,26%	\$ 985.500.000	\$ 65.700.000
LOZADA OSPINA JONATHAN	15	1,26%	\$ 808.900.000	\$ 53.926.667
DARLY HERRERA	15	1,26%	\$ 992.060.000	\$ 70.861.429
DIEGO LOPEZ	15	1,26%	\$ 1.292.950.000	\$ 86.196.667
JULIO MONCADA	15	1,26%	\$ 1.635.780.000	\$ 109.052.000
JOHANA HERNANDEZ	15	1,26%	\$ 1.475.694.000	\$ 98.379.600
ROBERTO FRANCO URREA	14	1,18%	\$ 1.310.770.000	\$ 100.828.462
JOSE MARIO CUBIDES ROA	12	1,09%	\$ 1.345.310.000	\$ 103.485.385
RICARDO ANDRES MARTINEZ OSMÁ	13	1,09%	\$ 1.364.000.000	\$ 104.923.077
DANIEL FELIPE SANCHEZ	13	1,09%	\$ 1.479.180.000	\$ 113.783.077
YIMMY PINZON	12	1,01%	\$ 899.161.329	\$ 74.930.111
JULIO ENRIQUE MONCADA LUNA	11	0,93%	\$ 940.690.000	\$ 85.517.273
JONNY ALBERTO GARCIA CARDENAS	11	0,93%	\$ 1.200.490.000	\$ 109.135.455
HECTOR VANEGAS	11	0,93%	\$ 776.500.000	\$ 70.590.909
JAVIER ESNEIDER VASQUEZ GUTIERREZ	10	0,84%	\$ 719.000.000	\$ 71.900.000
DIANA CAROLINA SALAZAR	10	0,84%	\$ 894.710.000	\$ 89.471.000
VICTOR LEMUS	9	0,76%	\$ 484.040.000	\$ 69.148.571
JENNY CARREÑO	9	0,76%	\$ 1.020.330.000	\$ 113.370.000
DIEGO LOPEZ	8	0,67%	\$ 786.320.000	\$ 98.290.000
JOHN FERNANDO NAVARRO MENDIETA	8	0,67%	\$ 621.520.000	\$ 77.690.000
ALBERTO CARLOS MARTINEZ CASTILLO	7	0,67%	\$ 1.027.730.000	\$ 128.466.250
WILLINTONG	7	0,59%	\$ 483.059.134	\$ 69.008.448
CAROLINA SALAZAR	7	0,59%	\$ 682.430.000	\$ 97.490.000
LEONARDO LOPEZ	7	0,59%	\$ 801.030.000	\$ 114.432.857
MARIO CUBIDES	7	0,59%	\$ 797.260.000	\$ 113.894.286
FRANCY STEFFY SARMIENTO	6	0,50%	\$ 480.540.000	\$ 80.090.000
MARIA FERNANDA VELASCO RUA	6	0,50%	\$ 490.150.000	\$ 81.691.667
JONATHAN GUIO	6	0,50%	\$ 408.640.000	\$ 68.106.667
DIANA MAYORGA	5	0,42%	\$ 497.320.000	\$ 99.464.000
YENNY GRANADOS	4	0,34%	\$ 445.870.000	\$ 111.467.500
WILLINTONG	4	0,34%	\$ 375.170.000	\$ 93.792.500
SEBASTIAN VANEGAS	4	0,34%	\$ 328.470.000	\$ 82.117.500
JENNY GRANADOS	4	0,34%	\$ 319.060.000	\$ 79.765.000
YENNY GRANADOS	4	0,34%	\$ 426.360.000	\$ 106.590.000
IJHON NAVARRO	4	0,34%	\$ 373.470.000	\$ 93.367.500
JUAN CARLOS RODRIGUEZ	4	0,34%	\$ 299.470.000	\$ 99.823.333
JONATHAN LOZADA	4	0,34%	\$ 216.000.000	\$ 54.000.000
GERENCIA	3	0,25%	\$ 202.870.000	\$ 67.623.333
JUAN SEBASTIAN VERGARA	3	0,25%	\$ 200.180.000	\$ 66.726.667
SUSANA GONZALEZ	3	0,25%	\$ 328.380.000	\$ 109.460.000
MARTHA DIAZ	2	0,17%	\$ 123.000.000	\$ 61.500.000
Sin Nombre	2	0,17%	\$ 217.990.000	\$ 108.995.000
JHONATAN LOZADA	2	0,17%	\$ 177.000.000	\$ 88.500.000
JONNY GARCIA	2	0,17%	\$ 253.080.000	\$ 126.540.000
JIMMY PINZON	2	0,17%	\$ 147.590.000	\$ 73.795.000
DIEGO AGUIRRE	2	0,17%	\$ 247.880.000	\$ 123.940.000
LUIS BERNARDO FUENMAYOR ORDUZ	2	0,17%	\$ 219.500.000	\$ 109.750.000
DAVID PEDRAZA	2	0,17%	\$ 146.280.000	\$ 73.140.000
JONATHAN LOZADA	2	0,17%	\$ 161.500.000	\$ 80.750.000
DIRECTO	1	0,08%	\$ 61.000.000	\$ 61.000.000
VASQUEZ SALAZAR ANYILI	1	0,08%	\$ 88.890.000	\$ 88.890.000
YESSICA PAOLA COGOYO VILLALBA	1	0,08%	\$ 154.000.000	\$ 154.000.000
LORENA LEON	1	0,08%	\$ 115.000.000	\$ 115.000.000
IJHON NAVARRO	1	0,08%	\$ 58.990.000	\$ 58.990.000
IJHON ARDILA	1	0,08%	\$ 72.290.000	\$ 72.290.000
KARLA	1	0,08%	\$ 61.990.000	\$ 61.990.000
Total general	1182	100,00%	\$ 105.768.968.054	\$ 89.483.052

Elaboración Propia

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Luego de analizar la anterior información y sus posibles falencias procedemos a una revisión de nuevas casuísticas de la figura 17 que se presentan en todo el proceso de solicitudes de financiamiento de vehículos nuevos y usados.

Figura 17. status de las solicitudes

STATUS DE LAS SOLICITUDES				
ULTIMO ESTADO	Valores			
	No de Clientes	Cédula Únicas	% de participación	Vlr Comercial
Desistido	313	302	26,41%	\$ 27.738.027.880
Desembolsado	254	247	21,45%	\$ 22.649.278.740
Pendiente Papeles	162	157	14,13%	\$ 15.686.515.300
Aprobado Desistido	124	119	10,43%	\$ 10.759.090.000
Aprobado Facturado	110	107	9,25%	\$ 9.058.416.134
Rescate	51	51	4,29%	\$ 4.495.300.000
Aprobado sin Facturar	45	43	3,78%	\$ 3.991.780.000
Aprobado Por Menor Valor Desistido	33	32	2,78%	\$ 3.012.130.000
Radicado Desistido	29	29	2,44%	\$ 2.738.660.000
Pendiente de Respuesta	24	24	2,02%	\$ 2.283.540.000
Aprobado por menor Valor sin Facturar	14	12	1,18%	\$ 1.130.130.000
Aprobado En Linea sin Facturar	6	5	0,50%	\$ 535.060.000
Aprobado En Linea Facturado	6	6	0,50%	\$ 617.740.000
Pendiente Codeudor	3	3	0,25%	\$ 276.270.000
Pendiente Documentos Adicionales	3	3	0,25%	\$ 394.770.000
Aprobado por Menor valor Facturado	2	2	0,17%	\$ 205.380.000
Sin Respuesta	2	2	0,08%	\$ 127.890.000
Pendiente Documentos Adicionales y codeudor	1	1	0,08%	\$ 68.990.000
Total general	1182	1145	100,00%	\$ 105.768.968.054

Elaboración Propia

De cada una de estas casuísticas se desprenden más causas e información de las solicitudes aprobadas y negadas de las 1182 que se inició este análisis, para generar propuestas y mejorar la gestión financiera en el área de ventas esta revisión se enfoca en los desistimientos que se generaron según el consolidado de la empresa analizando la figura 18.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Figura 18. casuísticas de desistimientos

CASUÍSTICAS DE DESISTIMIENTOS				
CAUSAL DE DESESTIMIENTO, RESCATE Y/O NEGADO	Valores			
	No de Clientes	Cédula Únicas	% de participación	Vlr Comercial
SIN RESPUESTA	834	804	70,56%	\$ 75.503.276.725
SUSPENDE DE COMPRA	69	65	5,80%	\$ 5.491.630.000
CAPACIDAD PAGO	53	52	4,46%	\$ 5.020.570.000
OTRAS	32	32	2,69%	\$ 2.702.990.000
RAZONES PERSONALES	31	31	2,69%	\$ 2.916.260.000
VIABILIDAD NO CONTINUA	29	29	2,44%	\$ 2.773.390.000
TASA	25	25	2,19%	\$ 2.026.920.000
MAL HABITO	26	26	2,19%	\$ 2.012.320.000
COMPRA EN OTRA MARCA	20	18	1,68%	\$ 1.621.321.329
CUOTA INICIAL	13	13	1,09%	\$ 1.166.090.000
INCONSISTENCIAS	12	12	1,01%	\$ 1.222.200.000
POLITICA	10	10	0,84%	\$ 756.130.000
DOCUMENTOS ADICIONALES	8	8	0,67%	\$ 796.520.000
CODEUDOR	7	7	0,59%	\$ 589.330.000
CARACTERÍSTICAS DEL VEHICULO	5	5	0,42%	\$ 330.890.000
LISTAS	3	3	0,25%	\$ 392.980.000
SIN EXPERIENCIA	3	3	0,25%	\$ 250.470.000
NEGADO	2	2	0,17%	\$ 195.680.000
Total general	1182	1145	100,00%	\$ 105.768.968.054

Elaboración Propia

6.6. Hallazgos.

Al realizar un resumen general de todas las casuísticas que se presentaron en el anterior resumen de la empresa se llegó a algunas conclusiones que se pueden utilizar para la mejora de la gestión financiera en el área de ventas el cual requiere, identificar las áreas de mejora para optimizar los ingresos y gastos y así aumentar los márgenes de ganancias.

Las redes sociales son uno de los canales que los clientes potenciales usan hoy en día desde que se le genera un interés hasta llegar a la compra, por esta razón se debe implementar para las sucursales de la calle 224, carrera 36 y Madelena en la ciudad de Bogotá estrategias para mejorar la gestión financiera en las siguientes redes sociales YouTube, Facebook, Instagram y TikTok. Ya que estas plataformas sociales son las más vistas y comprenden el 90%.

Se deben crear videos largos y cortos dirigidos a cada una de las plataformas donde se muestren lanzamiento de vehículos nuevos, opiniones de expertos, recorridos de cada una de las

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

sucursales, mostrando los vehículos y sus características. Hacer un análisis de algunos influencers especializados en vehículos y que tengan más de 5' millones en visualizaciones al mes, con esta estrategia de marketing para el 2024 se espera un aumento en las ventas de las 3 sucursales (tabla 10) de un 10% cada una lo que corresponde una mayor participación en los ingresos para la empresa de 1.786.817.243.40.

El mercado automotriz es muy competitivo y que año tras año se introducen nuevos modelos y líneas de vehículos, por lo tanto, los concesionarios deben estar a la vanguardia con la capacitación de su personal, en información de vendedores la (tabla 11), podemos analizar que de 80 vendedores en todas las sucursales 45 están por debajo del 1% de participación en la participación en las ventas globales. La empresa debe implementar capacitaciones integrales donde se les proporcione a sus vendedores conocimientos y múltiples habilidades para tener una comunicación asertiva y que le genere confianza a los compradores, estas capacitaciones también deben incluir técnicas de como vender, conocer al 100% el producto que están vendiendo, desarrollar técnicas de negociación y de persuasión, todas estas capacitaciones enfocadas siempre al cliente van a generar confianza y credibilidad como estrategia para el 2024 se implementaran capacitaciones mensuales para los 60 vendedores que están por debajo del 2% en la participación total de las ventas y se espera que se aumenten los ingresos en 1.786.817.243.40.

En casuísticas de desistimientos (tabla 13) se pudo observar que del total de 1.182 solicitudes 348 que corresponden al 29.44% son desistimientos por diferentes conceptos todo esto está asociada a las capacitaciones que se deben implementar y si se cumple con la meta de 1.786.817.243.40 dar incentivos a los 80 vendedores del 0.001 % anual sobre la meta total.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Se debe establecer una política en el tema de los inventarios de vehículos para que tengan una constante rotación y para aquellos que tengan poca rotación generar promociones y beneficios mediante diferentes redes sociales. Para que las estrategias anteriormente mencionadas sean efectivas se debe realizar un seguimiento y control constante, mediante reuniones, presentación de informes y asignar directamente a responsables para que supervisen que se ejecuten estas estrategias.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

7. Conclusiones

Según la investigación realizada por Moreno, Mejia; Mario, Alberto; Lopez, Aranda; Tatiana, Pamela, (2021) sobre la incidencia de la gestión financiera y su maximización de los ingresos de una empresa en el sector automotriz el cual aporta al crecimiento económico de un país es muy acorde a lo evidenciado en el diagnóstico de esta investigación ya que ellos se enfocan en la falta de marketing falta de organización en el área de las ventas y como desarrollas las relaciones con los clientes.

La falta de políticas financieras adecuadas y con poco desempeño estratégico según González Combita, (2014) afectan la gestión financiera, por esto proponen identificar cuales son los factores, variaciones y obstáculos que originan el mal desarrollo de las políticas, por esto las empresas deben contar con herramientas que permitan detectar a tiempo los errores y generar cambios en las políticas, esta conclusión del autor esta muy acorde a lo que vive el sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Uno de los hallazgos en la investigación fue que el sector automotriz es muy competitivo y que cada una de las sucursales deben estar a la vanguardia con los nuevos modelos y líneas de los vehículos, para esto su personal debe tener una capacitación constante en el personal donde se les proporcione conocimientos y habilidades en técnicas de venta y trato con los clientes, esto esta acorde con lo que propone (Chito) una empresa debe apuntar a alcanzar y servir, los clientes son el corazón de todo negocio.

Uno de los objetivos específicos plasmados en este proyecto fue “Proponer mejoras a los indicadores financieros enfocados en las ventas de las empresas del sector automotriz”, en la

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

investigación realizada se proponen diferentes alternativas de mejora para el área de las ventas enfocadas en marketin, capacitación del personal, atención al cliente.

Para otro de nuestros objetivos específicos se logró evidenciar falta de políticas en el área de las ventas que ayuden a mejorar la rentabilidad de las empresas del sector automotriz, para ello se propone hacer seguimientos constantes al personal por cada una de las vitrinas de venta en la cual presentes informes del cumplimiento de sus objetivos en el área de ventas otra de las políticas es en el tema de los inventarios de los vehículos donde se debe hacer una constante rotación entre cada una de las vitrinas de venta y estar actualizados a las necesidades de los clientes en base a su ubicación o ciudad.

Las estrategias que se plantean para el tercer objetivo específico son el manejo de redes sociales como YouTube, Facebook, Instagram y TikTok. Ya que estas plataformas sociales son las más vistas y comprenden el 90% de lo que la gente consume a diario estas plataformas se deben usar con videos que contengan lanzamiento de vehículos nuevos, opiniones de expertos, recorridos de cada una de las sucursales, otra de las estrategias es analizar algunos de los influencer especializados en vehículos y que tengan más de 5' millones en visualizaciones al mes, capacitación de vendedores, beneficios en temas de comisión por ventas para los mejores vendedores.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos y las conclusiones manifestadas en esta investigación se recomienda en futuras investigaciones desarrollar proyectos enfocados al manejo de estrategias de ventas, capacitación del personal y atención al cliente ya que estas empresas que dependen de estos deben tener un personal actualizado y comprometido con las nuevas tecnologías que ayuden al objetivo principal de la compañía.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

8. Recomendaciones

Se resalta que para esta investigación la aplicación del instrumento de análisis documental se tuvieron muchas limitaciones ya que la información del todo el proceso que conlleva la venta de vehículos es muy cerrada por temas de competencia entre los diferentes concesionarios, adicional a ellos no hay muchos autores que tengan un enfoque en las ventas de vehículos y la gestión financiera, el recurrir al análisis documental fue muy acertado ya que se logro conocer afondo todo el proceso de venta de vehículos en una empresa real.

Se invita a la faculta de ciencias empresariales y a su programa de especialización de gerencia financiera seguir abordando el como se puede mejorar la gestión financiera desde el área de ventas en una empresa del sector automotriz ya que esto ayudaría a generar un impacto no solo en el área de las ventas sino también para los gerentes financieros a nivel nacional y en las diferentes plataformas académicas no hay mucha información sobre este tema.

Se propone que se realicen concertaciones entre las diferentes concesionarias de vehículos en la ciudad de Bogotá donde se socialicen temas como la atención al cliente, capacitaciones en las nuevas estrategias de venta enfocadas a las necesidades de los clientes.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

9. Referencias

2009, R. V. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*.

al, R. e. (2017). *Ross et al.*

analíticos, L. i. (2007). La investigación a partir de la observación. Estudios descriptivos. Estudios analíticos.

ANDEMOS. (2021). *ASOCIACION NACIONAL DE MOVILIDAD SOSTENIBLE*. Obtenido de https://www.andemos.org/_files/ugd/d1a7a0_5fa60345bc314c318f129029fa63f50a.pdf

Angelidis, I. &. (2020). *Ibrahim & Angelidis*.

Carhuarupay Alarcón, J. C. (24 de 10 de 2019). Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.13053/3384>

Chito, E. M. (s.f.). *Proyecto de un Modelo de Negocio para una Empresa de Servicios de Gestión de Proyectos Sector automotriz en Pereira y Cali*.

Coba Molina, E. (2018). <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/28339>. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/28339>

Colombia, A. N. (s.f.). *ANDI*. Obtenido de <https://www.andi.com.co/Home/Pagina/1-quienes-somos>

Cómbita, S. M. (2014). *LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A*. Obtenido de <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/54173/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.1.pdf?sequence=1>

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

DANE. (s.f.). *DANE*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/acerca-del-dane/informacion-institucional/generalidades>

Ehrhardt, (. &. (2020). *(Brigham & Ehrhardt*.

Garcia, A. C. (1993). Análisis documental: el análisis formal. *Revista general de información y documentación*.

Garcia, A. C. (1993). el análisis formal. *Revista general de información y documentación*.

Garcia, A. C.

GDELT, B. R. (2022). BBVA Research a partir de datos de GDELT. *BBVA Research a partir de datos de GDELT*.

GDELT., B. R. (2022). *BBVA Research a partir de datos de GDELT*. BBVA Research a partir de datos de GDELT.

González Combata, S. M. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. En S. M. González Combata, *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*.

Higgins. (2018). *Higgins*.

John Hopkins University, G. y. (2022). BBVA Research a partir de datos de la John Hopkins University, Google y Our World in Data. *BBVA Research a partir de datos de la John Hopkins University, Google y Our World in Data*.

John Hopkins University, G. y. (2022). BBVA Research a partir de datos de la John Hopkins University, Google y Our World in Data. *BBVA Research a partir de datos de la John Hopkins University, Google y Our World in Data*.

Lopez, C. y. (2007). *Camacho y Lopez*.

Propuesta para el mejoramiento de la gestión financiera en el área de ventas en una empresa del sector automotriz en la ciudad de Bogotá.

Moreno, Mejia; Mario, Alberto; Lopez, Aranda; Tatiana, Pamela. (noviembre de (2021)).

Gestión de indicadores como herramienta para la medición de la productividad de las empresas del sector automotriz. Obtenido de

<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/33977>

OICA, B. R. (2022). BBVA Research y OICA. *BBVA Research y OICA*.

Padilla, M. C. (2012). *Gestión financiera*.

pastor. (s.f.). Pastor, R. A. T. (2009). *Modelo de gestión financiera para una organización*.

Perspectivas, (23), 55-72.

Pastor, R. A. (2009). *MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA UNA ORGANIZACIÓN*.

Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>

Pastor, R. A.-7. (s.f.). Pastor, R. A. T. (2009). *Modelo de gestión financiera para una*

organización. Perspectivas, (23), 55-72.

REPÚBLICA, C. D. (13 de julio de 2009). *LEY 1314 DE 2009*. Obtenido de LEY 1314 DE

2009: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1314_2009.html

Sampieri, H. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*.

Terrazas, R. A. (2009). *gestión financiera aplicada a las organizaciones*. En R. A. Terrazas,

gestión financiera aplicada a las organizaciones.

Titman. (2021). *Titman*.

Vásquez Granados, C. (2020). *Vásquez Granados, Cristina*.

Villanueva Arrieta, D. P. (26 de febrero de 2018). Obtenido de

<http://hdl.handle.net/10757/623059>