



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Finanzas

Sostenibilidad financiera de las empresas manufactureras del Cantón

Loja basadas en decisiones en finanzas conductuales

Trabajo de Integración Curricular
previo a la obtención del título de
Licenciada de Finanzas.

Autora:

Daniela Fernanda Jumbo Ayala

Directora

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc

Loja-Ecuador

2024



CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **CUEVA JIMENEZ NEUSA CECILIA**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado **Sostenibilidad financiera de las empresas manufactureras del cantón Loja basadas en decisiones en finanzas conductuales**, perteneciente al estudiante **DANIELA FERNANDA JUMBO AYALA**, con cédula de identidad N° **1150241808**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 2 de Agosto de 2024



Firmado electrónicamente por:
**NEUSA CECILIA CUEVA
JIMENEZ**

F) -----
**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-001850

Autoría del Trabajo de Integración Curricular

Yo, **Daniela Fernanda Jumbo Ayala**, declaro ser autora del presente trabajo de integración curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de la misma. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi trabajo de integración curricular en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1150241808

Fecha: 03 de diciembre del 2024

Correo Electrónico: daniela.f.jumbo@unl.edu.ec

Celular: 0982764713

**Carta de autorización del Trabajo de Integración Curricular para la consulta de
producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo**

Yo, **Daniela Fernanda Jumbo Ayala**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular titulado “**Sostenibilidad financiera de las empresas manufactureras del cantón Loja basadas en decisiones en finanzas conductuales**” como requisito para optar el título de Licenciado en Finanzas y autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del trabajo de integración curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 03 días de diciembre de dos mil veinticuatro, suscribe el autor

Firma:

Autora: Daniela Fernanda Jumbo Ayala

Cédula de Identidad: 1150241808

Dirección: Atenas y Berlín 50-21

Correo electrónico: daniela.f.jumbo@unl.edu.ec

Celular:0982764713

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del trabajo de integración curricular:

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado a las personas que han sido mi soporte incondicional a lo largo de esta travesía:

A mi Madre, quien siempre me ha mostrado su amor incondicional y ha sido mi mayor apoyo en los momentos más difíciles. Su presencia constante ha sido mi fortaleza, enseñándome con su ejemplo el valor de la determinación y la perseverancia.

A mis tías Charito y Natalia, quienes han desempeñado un papel materno en mi vida, brindándome valiosos consejos. Su presencia ha sido fundamental en cada paso de mi camino académico.

A mi tía Fernanda quien ha sido como una hermana mayor para mí, cuidándome con amor y dedicación. Su comprensión ha sido un alivio en momentos difíciles.

A mi mejor amiga Zorey Efat, por estar a mi lado sin juzgarme y aceptarme tal como soy. Su amistad sincera y constante ha sido una fuente de alegría y compañía durante esta etapa.

A mi mascota Mochi por ser mi fiel compañera y por demostrarme su lealtad, la cual ha llenado de amor y consuelo cada día.

A mis hermanos Mathías y Fernando; y a mi hermana Tania por alentarme en momentos difíciles, han sido un motor para seguir adelante, recordándome que los desafíos son superables.

A mis artistas favoritos ya que su música ha sido mi refugio y ha iluminado mi camino en los momentos más oscuros. Sus melodías son la inspiración para enfrentar situaciones de estrés académico.

A mi familia y a mis amigos en general ya que en este camino de crecimiento su apoyo incondicional ha sido mi mayor fortaleza. Gracias por estar siempre a mi lado animándome y celebrando mis logros.

Daniela Fernanda Jumbo Ayala

Agradecimiento

A la Universidad Nacional de Loja, Facultad Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Finanzas, agradezco sinceramente por haberme permitido formar parte de esta comunidad académica. Durante estos años, he tenido la oportunidad invaluable de desarrollar razonamientos éticos y adquirir conocimientos fundamentales, los cuales han sido un soporte para mi crecimiento personal y profesional.

Agradezco especialmente a mis docentes por compartir sus conocimientos y experiencias que han ayudado a motivarme y constantemente superarme.

A mi directora de tesis, la Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc., le expreso mi profundo agradecimiento por brindarme su orientación y haber confiado en mí a lo largo de este proceso. Su paciencia y guía han sido fundamentales para alcanzar este logro académico.

Daniela Fernanda Jumbo Ayala

Índice de Contenidos

Portada.....	i
Certificación del trabajo de integración curricular.....	ii
Autoría del Trabajo de Integración Curricular	iii
Carta de autorización del Trabajo de Integración Curricular para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
Índice de Anexos.....	xi
Índice de Fórmulas	xi
1. Título	1
2. Resumen.....	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico.....	7
4.1. Evidencia Empírica.....	7
4.1.1. <i>Evidencia empírica internacional.....</i>	7
4.1.2. <i>Evidencia empírica regional.....</i>	7
4.1.3. <i>Evidencia empírica nacional</i>	7
4.2. Marco Conceptual.....	8
4.2.1. <i>Empresa</i>	8
4.2.2. <i>Tipo de empresas.....</i>	8
4.2.2.1. Según su tamaño	8
4.2.2.2. Según su actividad	8
4.2.2.3. Según el ámbito competitivo geográfico	9
4.2.2.4. Según la propiedad de capital	9
4.2.3. <i>Industrias manufactureras.</i>	9

4.2.4.	<i>Teoría behaviorista de la administración</i>	10
4.2.5.	<i>Teoría de la gestión financiera</i>	10
4.2.6.	<i>Desempeño Financiero.</i>	11
4.2.7.	<i>Indicadores.</i>	12
4.2.8.	<i>Sostenibilidad Financiera.</i>	13
4.2.9.	<i>Finanzas</i>	13
4.2.10.	<i>Finanzas Conductuales</i>	13
	4.2.10.1. <i>Sesgos cognitivos</i>	14
4.2.11.	<i>Big Five Inventory Questionnaire</i>	15
4.2.12.	<i>Escala de Likert</i>	17
4.2.13.	<i>Empresas más exitosas que toman decisiones basadas en finanzas conductuales</i> 17	
4.2.14.	<i>Teoría Prospectiva (TP)</i>	18
4.2.15.	<i>Estadístico ANOVA</i>	19
4.3.	Marco Legal	20
4.3.1.	<i>Leyes que rigen a las empresas</i>	20
5.	Metodología	22
5.1.	Área de estudio	22
5.2.	Enfoque de Investigación	22
5.3.	Alcance y tipo de investigación	22
5.4.	Métodos de Investigación	22
5.4.1.	<i>Inductivo</i>	22
5.4.2.	<i>Deductivo</i>	23
5.4.3.	<i>Analítico</i>	23
5.4.4.	<i>Sintético</i>	23
5.5.	Diseño de la investigación	23
5.6.	Técnicas e instrumentos de investigación	23
5.7.	Recursos de investigación	23
5.8.	Población, muestra u objeto de investigación	24
5.8.1.	<i>Criterios de inclusión</i>	24

5.8.2.	<i>Criterios de exclusión</i>	24
5.9.	Procesamiento y análisis de datos	24
6.	Resultados	28
6.1.	Objetivo 1. Caracterizar las industrias manufactureras y los sesgos cognitivos.	28
6.1.1.	<i>Particularidades de las industrias manufactureras</i>	28
6.1.2.	<i>Tamaño de la empresa</i>	29
6.1.3.	<i>Según los activos de la empresa</i>	30
6.1.4.	<i>Caracterización de los sesgos cognitivos</i>	32
6.1.4.1.	Sesgo de efecto de anclaje.	32
6.1.4.2.	Sesgo de aversión a las pérdidas.....	33
6.1.4.3.	Sesgo de confirmación.....	33
6.1.4.4.	Sesgo de exceso de confianza.....	33
6.1.4.5.	Sesgo de mentalidad de manada	34
6.2.	Objetivo 2. Establecer la relación entre las finanzas conductuales y el desempeño financiero.	35
6.2.1.	<i>Finanzas conductuales</i>	35
6.2.2.	<i>Dimensiones del Cuestionario Big Five Inventory</i>	36
6.2.2.1.	Neuroticismo.....	36
6.2.2.2.	Extraversión	37
6.2.2.3.	Amabilidad.....	37
6.2.2.4.	Responsabilidad	38
6.2.2.5.	Apertura Mental.....	39
6.2.3.	<i>Desempeño financiero de las empresas manufactureras</i>	40
6.2.4.	<i>Estadísticos Descriptivos</i>	43
6.2.5.	<i>Relación de finanzas conductuales y desempeño financiero</i>	44
6.3.	Objetivo 3. Proponer estrategias que permita mejorar el crecimiento y sostenibilidad del sector de estudio.	46
6.3.1.	<i>Principales dificultades por dimensión</i>	46
6.3.2.	<i>Estrategia por dimensión</i>	47
6.3.2.1.	Neuroticismo.....	47

6.3.2.2.	Responsabilidad	47
6.3.2.3.	Extroversión.....	48
6.3.2.4.	Amabilidad.....	48
6.3.2.5.	Apertura mental	49
7.	Discusión	50
8.	Conclusiones	52
9.	Recomendaciones	53
10.	Referencias Bibliográficas.....	54
11.	Anexos	58

Índice de Tablas

<i>Tabla 1.</i>	<i>Interpretación de las puntuaciones del test</i>	<i>16</i>
<i>Tabla 2.</i>	<i>Puntuación Escala de Likert.....</i>	<i>17</i>
<i>Tabla 3.</i>	<i>Confiabilidad del cuestionario</i>	<i>24</i>
<i>Tabla 4.</i>	<i>Grado de las dimensiones de personalidad.....</i>	<i>25</i>
<i>Tabla 5.</i>	<i>Preguntas que codificar de cada dimensión.....</i>	<i>26</i>
<i>Tabla 6.</i>	<i>Condición socioeconómica de los gerentes</i>	<i>35</i>
<i>Tabla 7.</i>	<i>Resultados de la dimensión del Neuroticismo</i>	<i>36</i>
<i>Tabla 8.</i>	<i>Resultados de la dimensión de Extraversión</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 9.</i>	<i>Resultados de la dimensión de Amabilidad</i>	<i>38</i>
<i>Tabla 10.</i>	<i>Resultados de la dimensión de Responsabilidad</i>	<i>39</i>
<i>Tabla 11.</i>	<i>Resultados de la dimensión de Apertura Mental</i>	<i>40</i>
<i>Tabla 12.</i>	<i>Estadísticos descriptivos de los indicadores</i>	<i>44</i>
<i>Tabla 13.</i>	<i>Estadístico ANOVA en relación con el desempeño financiero.....</i>	<i>44</i>
<i>Tabla 14.</i>	<i>Problema identificado por cada dimensión.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 15.</i>	<i>Estrategia para el Neuroticismo.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 16.</i>	<i>Estrategia para la dimensión de Responsabilidad</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 17.</i>	<i>Estrategia para la dimensión de Extroversión</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 18.</i>	<i>Estrategia para la dimensión de Amabilidad</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 19.</i>	<i>Estrategia para la dimensión de Apertura mental.....</i>	<i>49</i>

Índice de Figuras

<i>Figura 1. Jerarquía de la Sección C</i>	10
<i>Figura 2. Actividad económica de las industrias</i>	29
<i>Figura 3. Tamaño de las empresas manufactureras</i>	30
<i>Figura 4. Activos de las empresas manufactureras</i>	32
<i>Figura 5. Prueba ácida</i>	41
<i>Figura 6. Endeudamiento del activo</i>	41
<i>Figura 7. Rotación de activos fijos</i>	42
<i>Figura 8. ROA</i>	42
<i>Figura 9. ROE</i>	43

Índice de Anexos

<i>Anexo A. Actividad económica de las empresas manufactureras</i>	58
<i>Anexo B. Tamaño de las empresas manufactureras</i>	60
<i>Anexo C. Estado Financiero de la empresa ILE</i>	61
<i>Anexo D. Estado Financiero de la empresa CAFRILOSA</i>	63
<i>Anexo E. Estado Financiero de la empresa HORMICONSTRUCCIONES</i>	65
<i>Anexo F. Estado Financiero de la empresa ILELSA</i>	66
<i>Anexo G. Estado Financiero de la empresa FRANKSUR</i>	68
<i>Anexo H. Notas de los Estados Financieros de DELAROMA</i>	69
<i>Anexo I. Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas manufactureras</i>	69
<i>Anexo J. Evidencia fotográfica de la aplicación del cuestionario</i>	71

Índice de Fórmulas

<i>Fórmula 1. Liquidez</i>	12
<i>Fórmula 2. Endeudamiento del activo</i>	12
<i>Fórmula 3. Rotación de los activos</i>	12
<i>Fórmula 4. ROE</i>	13
<i>Fórmula 5. ROA</i>	13
<i>Fórmula 6. Teoría prospectiva</i>	16

1. Título

Sostenibilidad financiera de las empresas manufactureras del Cantón Loja basadas en decisiones en finanzas conductuales

2. Resumen

Las finanzas conductuales en las empresas son de suma importancia para comprender mejor el comportamiento real de los gerentes financieros, ya que, al entender las emociones y sesgos cognitivos, se pueden tomar decisiones más acertadas que beneficien económicamente a las organizaciones a largo plazo; para ello el objetivo fue examinar la sostenibilidad financiera de las empresas manufactureras del cantón Loja que tomen decisiones basadas en finanzas conductuales. La metodología utilizada tuvo un enfoque mixto, de diseño longitudinal, de alcance correlacional, utilizando el cuestionario “Big Five Inventory” que mide la personalidad de acuerdo con cinco dimensiones que son Neuroticismo, Responsabilidad, Extroversión, Amabilidad y Apertura aplicado a los 32 gerentes de las empresas manufactureras para luego identificar la relación de estos a través del estadístico ANOVA con los indicadores financieros como liquidez, endeudamiento del activo, rotación de activos, rendimiento sobre los activos y rendimiento sobre el patrimonio, es decir, el desempeño financiero. Los resultados revelan que las finanzas conductuales si pueden influir en las decisiones de los gerentes, sobre todo la dimensión de Responsabilidad y la de Apertura Mental, es decir, puede ser porque los gerentes toman demasiada importancia a la planificación de las tareas diarias en las empresas y las ideas de innovación de las mismas. Por ende, se concluye que las emociones de los gerentes si tienen cierta relación con las decisiones financieras, destacando la relevancia de las finanzas conductuales en las empresas del sector manufacturero, pero en cuanto al ANOVA no hubo una significancia al medir la relación entre las dimensiones con el desempeño financiero.

Palabras Claves: ANOVA, Cognitivo, Emociones, Indicadores Financieros

2.1. Abstract

Behavioral finance in companies is of utmost to better understand the actual behavior of financial managers, as grasping emotions and cognitive biases enables more informed decisions that benefit organizations economically in the long term. The objective was necessary to examine the financial sustainability of manufacturing companies in the canton of Loja that make decisions based on behavioral finance. The methodology used had a mixed approach, longitudinal design, and correlational scope, utilizing the “Big Five Inventory” questionnaire that measures personality according to five dimensions: Neuroticism, Conscientiousness, Extraversion, Agreeableness and Openness. This questionnaire was applied to 32 managers within the study unit, followed by measuring the relationship through ANOVA statistics with financial indicators such as liquidity, asset indebtedness, asset turnover, return on assets and return on equity. The results reveal that behavioral finance can indeed influence managers’ decisions, especially the dimensions of Conscientiousness and Openness. This may be because managers give significant importance to daily task planning and innovation ideas within the companies. However, regarding ANOVA, there was no significance in measuring the relationship between the dimensions and financial performance.

Keywords: ANOVA, Cognitive, Emotions, Financial Indicators

3. Introducción

Las finanzas conductuales han surgido debido a las discrepancias observadas en la explicación y abordaje de las teorías tradicionales de las finanzas, es decir, al incorporar aspectos conductuales en la toma de decisiones complementan a las finanzas clásicas (Agudelo y Agudelo, 2024).

Las constantes anomalías en los mercados financieros están revelando que no son muy eficientes como se creía en el último siglo. En cambio, está influenciada por diversos sesgos que evidencian su imperfección, lo cual ha dado lugar a una nueva teoría conocida como “*Behavioral Finance*” (Paule-Vianez et al., 2020).

Aunque se cree que las decisiones se basan solo en la racionalidad, las emociones juegan un papel crucial en la toma de decisiones (Andrade-Salas et al., 2019).

A nivel mundial, las empresas manejan estrategias financieras que enfatizan el uso de las finanzas tradicionales, esto quiere decir que las compañías ante diferentes situaciones económicas deben tomar decisiones financieras que respalden el crecimiento de la organización y al mismo tiempo minimicen los riesgos que podrían afectar a las mismas (Hens y Meier, 2016).

Sin embargo, el mercado es capaz de experimentar fluctuaciones que pueden resultar en pérdidas inesperadas para los gerentes financieros al tomar decisiones rápidas sobre movimientos económicos necesarios. Esta situación ha impulsado la investigación en una nueva área de las finanzas que va más allá de la comunicación. Se trata de una extensión de la teoría financiera que se centra en identificar de manera precisa los aspectos psicológicos, cognitivos y conductuales de los individuos. Al analizar este comportamiento humano se busca proporcionar un entendimiento más completo y realista de los mercados financieros.

Los enfoques tradicionales de la economía presuponen que los actores económicos actúan de manera racional. Sin embargo, en la realidad, los empresarios, consumidores e inversores no siempre son racionales. Por ello, las finanzas conductuales han adquirido gran relevancia en la ciencia económica, siendo importantes para prevenir errores significativos, especialmente en el ámbito del ahorro (Giménez, 2017).

En Ecuador los estudios son escasos relacionados con las finanzas conductuales, pero al existir un desconocimiento de la aplicación de este método dentro de las empresas es necesario recurrir al desempeño financiero de las mismas para tener un análisis detallado de cuanta importancia tienen las finanzas conductuales en las organizaciones.

En un entorno empresarial cada vez más complejo y competitivo, las decisiones financieras juegan un papel importante en la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de

las empresas manufactureras. Sin embargo, muchas veces estas decisiones están influenciadas por sesgos cognitivos y emocionales, en lugar de seguir estrategias financieras tradicionales basadas en datos y análisis objetivos.

En el cantón Loja, la sostenibilidad financiera de las empresas del sector se ve significativamente afectada. Por ello, se ha tomado en cuenta a las industrias manufactureras de las parroquias urbanas y rurales de la zona, dada su importancia crucial en el crecimiento económico. De acuerdo con la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (s. f.), en 2010 se registraron 30 empresas activas, cifra que aumentó a 32 en 2011, pero luego disminuyó a 24 en 2012, aunque todas las 24 organizaciones presentaron información financiera. Desde 2013 hasta 2023, el número de empresas manufactureras ha experimentado un crecimiento considerable. Sin embargo, este aumento no es uniforme, ya que cada año se constituyen nuevas empresas mientras que otras dejan de existir. Por ejemplo, “Rapiplac” solo estuvo activa por 2 años, y luego cesó sus operaciones. Del mismo modo, “Agua Pura Prado - 3” operó durante 9 años antes de cerrar, por ello es importante identificar porque no son sostenibles en el tiempo.

La investigación representará un valioso aporte para las empresas manufactureras al ofrecer un análisis detallado de cómo las finanzas conductuales impactan en su desempeño financiero, teniendo como propósito explorar cómo los sesgos cognitivos y las dimensiones de personalidad como Neuroticismo, Extroversión, Responsabilidad, Amabilidad y Apertura Mental pueden influir en las decisiones financieras dentro del sector manufacturero.

El alcance del presente trabajo fue examinar la relación entre las finanzas conductuales, es decir, las dimensiones de personalidad y el desempeño financiero del sector manufacturero, asimismo, sus características más relevantes como su actividad económica, además de identificar algunos ejemplos en general de empresas manufactureras que pueden estar relacionados con los sesgos cognitivos.

En relación con otros trabajos previos, se evidenció que las decisiones financieras no son tomadas únicamente por la parte racional, sino que son influenciadas por las dimensiones de personalidad y los sesgos cognitivos ya sea de forma positiva o negativa.

Con lo expuesto, se planteó la siguiente pregunta de investigación ¿Cómo inciden las finanzas conductuales en el desempeño financiero de las industrias manufactureras del cantón Loja?; para abordar esta interrogante se establecieron objetivos como caracterizar las industrias manufactureras y los sesgos cognitivos, seguidamente, se exploró la relación entre las finanzas conductuales y el desempeño financiero, y finalmente, se propusieron estrategias que

permita mejorar el crecimiento y sostenibilidad del sector de estudio”, los que se cumplieron a cabalidad.

Cabe recalcar que, la elaboración del presente trabajo se ha visto limitado por la poca cooperación de las empresas manufactureras del cantón Loja, debido a la falta de disposición y temores iniciales, sin embargo, al aclarar los objetivos de la investigación aumentaron el número de participantes ya que entendieron la importancia para su sector.

Siguiendo la normativa del Reglamento de Régimen Académico de la UNL la estructura de la investigación inicia con el **Título** que describe el tema y alcance de la investigación; el **Resumen** donde se presenta en idioma español e inglés conjuntamente con las palabras claves que son las de mayor relevancia; la **Introducción** que busca familiarizar al lector con el desarrollo de la investigación; el **Marco teórico** que incluye la fundamentación teórica, los antecedentes del tema de estudio, la fundamentación conceptual más relevante y la fundamentación legal de la investigación; la **Metodología** en la que se describe el área de estudio, los métodos, tipos, técnicas, población de estudio, la recolección de información, el tratamiento de datos, operacionalización de variables de estudio y el proceso de la investigación; la presentación de los **Resultados** que se basan en el desarrollo y cumplimiento de los objetivos específico; la **Discusión** donde se contrasta los resultados con las teorías y resultados de otras investigaciones previas; las **Conclusiones** que se fundamentan en los puntos más relevantes y resultados obtenidos de cada uno de los objetivos específicos, seguidamente se redactan las recomendaciones en base a las conclusiones, la **Bibliografía** que describe las fuentes de consultas utilizadas en el estudio y finalmente los **Anexos** donde se presentan las herramientas, técnicas complementarias e información secundaria de la investigación

4. Marco teórico

4.1. Evidencia Empírica

4.1.1. Evidencia empírica internacional

Yan (2017), en su estudio de la aplicación estratégica de las finanzas del comportamiento en las inversiones con riesgo en Madrid, encontró que, al evaluar la disposición al riesgo de los inversores, se evidencia que las percepciones subjetivas pueden influir significativamente en sus decisiones de inversión, impactando directamente en los rendimientos finales, concluyendo que al identificar aspectos fundamentales pudo aplicar un modelo multivariable para equilibrar los riesgos y maximizar los ingresos.

Además, Hens y Meier (2016), en su investigación sobre la psicología de la inversión realizado en Zúrich afirman que la gente comete errores incluso en las decisiones de inversión, que se pueden traducir como ineficiencias a nivel de mercado y concluyen que las finanzas conductuales han creado métodos que ayudan a inversionistas a que identifiquen sus errores típicos, ya que declaran que la inversión es 80 % psicología.

4.1.2. Evidencia empírica regional

Inostroza y Espinosa-Méndez (2022), estudian cómo los rasgos de personalidad y los estados emocionales del CEO están vinculados al rendimiento financiero de las PYMEs, aplicando un cuestionario con una muestra de 185 en Chile en 2017, donde se encontró que la dimensión de Amabilidad tiene un impacto positivo en el desempeño financiero de la PYME, medido a través del ROA.

Asimismo, Barbosa (2022), en su investigación sobre la toma de decisiones financieras a través de la psicología cognitiva en las PYMES de Bogotá, indica que el 80 % de los gerentes sienten que toman las decisiones financieras de una manera racional. Sin embargo, al evaluar el grado de confianza del sistema racional encontró que más de la mitad de los gerentes dejan que la intuición los guíe y que consideran que toman mejores decisiones cuando están felices, concluyendo que los principales factores que inciden en la toma de decisiones en las pequeñas empresas son la intuición, la experiencia y el conocimiento.

4.1.3. Evidencia empírica nacional

Flores (2019), en su estudio sobre la relación de las finanzas conductuales y el nivel de endeudamiento de las florícolas de Pichincha en Sangolquí, indica que las dimensiones de personalidad no tuvieron relaciones significativas en la influencia con los indicadores como liquidez del desempeño financiero.

También, Viveros et al. (2023), en su investigación sobre el desempeño financiero de las micro y pequeñas empresas de Carchí, encontraron que, debido a la falta sostenibilidad

económico-financiera aplicaron un modelo de regresión jerárquica, en donde obtuvieron que los rasgos de personalidad de extraversión del emprendedor presentan una correlación negativa y significativa, mientras que, el rasgo de bondad presentó una correlación positiva y significativa. Los demás rasgos no presentaron resultados significativos.

4.2. Marco Conceptual

4.2.1. Empresa

Según Thompson (2006) la empresa es una entidad conformada por personas, aspiraciones, bienes muebles, y capacidades financieras; la cual le permite la producción y transformación de materia prima y prestación de servicios para satisfacer ciertas necesidades que existen en la sociedad, con la finalidad de obtener un beneficio.

Para Andrade (2005) es “aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios” (p.357).

Por lo tanto, la empresa se puede definir como una institución que está conformada por recursos humanos, tecnológicos, tangibles e intangibles, en la cual satisface una necesidad a través de la prestación de servicios o de un producto para obtener un beneficio o utilidad.

4.2.2. Tipo de empresas

4.2.2.1. Según su tamaño. Es común utilizar el número de empleados para hablar del tamaño de una empresa, pero también se puede considerar su tamaño según sus ingresos o activos totales. De esta manera, las empresas se dividen en microempresas, pequeñas, medianas y grandes. El término “PYME” suele englobar a las micro, pequeñas y medianas empresas (Navío, 2022).

4.2.2.2. Según su actividad. Las empresas se pueden clasificar de diversas formas entre ellas está por su forma jurídica, tamaño, sector, actividad, entre otras. En la cual se va a centrar en la actividad económica, estas se dividen en tres Castañeda (2023):

- **Primaria:** En este ítem se encargan de realizar actividades que están relacionadas con la materia prima con o la obtención de la misma, como son la agricultura.
- **Secundaria:** En este caso las empresas se ocupan de la transformación de la materia prima para convertirse en productos o servicios para que puedan llegar directamente al cliente, por ejemplo, las industrias manufactureras.
- **Terciaria:** Se responsabilizan del comercio de los bienes y el préstamo de servicios, por ejemplo, como supermercados, lavadoras de autos, entre otros.

4.2.2.3. Según el ámbito competitivo geográfico. Es el territorio en donde una empresa puede operar dentro del marco de referencia y ver posibles variables o factores externos que puede afectar a la misma, entre ellas están:

- Empresas locales: Son aquellas en la cual se desarrollan su actividad económica en una localidad concreta, por ejemplo, Farmacias Cuxibamba.
- Empresas regionales: Realizan sus actividades en varias localidades o provincias de una región concreto, por ejemplo, Enfarma.
- Empresas nacionales: Abastecen la demanda de un único país en el que poseen todos sus activos y sus empleados, por ejemplo, Banco Pichincha.
- Empresas internacionales: Desarrollan sus actividades productivas en el país de donde provienen y comercializan o exportan sus bienes y servicios en los distintos países que atienden, por ejemplo, Industria Lojana de Especerías ILE
- Empresas globales: Son aquellas que tienen presencia o son reconocidas prácticamente en todo el mundo. Un ejemplo sería Google (Hernández, 2014).

4.2.2.4. Según la propiedad de capital. Se identifican dos tipos de empresas:

- Empresas privadas: Se enfoca en maximizar la eficiencia de sus recursos humanos, materiales, financieros, tecnológicos y temporales para lograr los objetivos de la organización, independientemente de si se trata de empresas nacionales o extranjeras. Asimismo, se conoce como sociedad anónima cerrada o corporación privada,
- Empresas públicas: Desde la perspectiva jurídica, se distingue por su enfoque lucrativo en sus metas y su carácter como entidad de derecho privado, no público. Económicamente se destaca por su misión de optimizar la utilización de recursos productivos y ofrecer sus productos en el mercado, usualmente financiándose a través de la venta de su producción. Sin embargo, también puede darse el caso de que la empresa distribuya sus bienes de manera gratuita, con el Estado cubriendo los costos de producción (González et al., 2020).

4.2.3. Industrias manufactureras.

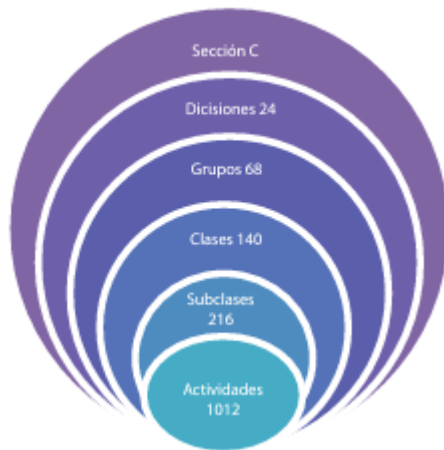
Son aquellas que desarrollan actividades económicas por medio de la transformación de la materia prima para la obtención de productos semielaborados o elaborados y así contribuyan a la calidad de la vida de las personas. Además, es generador de empleos aportando a la economía del país (Sulbarán, 2023).

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU en la sección C de las industrias manufactureras

manifiesta que “incluye la transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos”. Como se observa en la Figura 1 se dividen en diferentes campos que contienen distintas actividades económicas como la elaboración de productos alimenticios, de bebidas, fabricación de productos textiles, de papel, entre otros.

Figura 1

Jerarquía de la Sección C



Nota. Tomada del manual de usuario CIIU (p.12), por Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010, <https://acortar.link/ugul2Q>

4.2.4. Teoría behaviorista de la administración

Mercado et al. (2022) definen al behaviorismo como la teoría del comportamiento ya que la palabra “*behavior*” significa comportamiento. Es una teoría originada en Estados Unidos y luego se extendió por toda Europa y alrededor del mundo. Los seguidores de esta corriente afirman que la psicología es la apropiada para acoger la ciencia del comportamiento.

Se puede argumentar que es una filosofía de la ciencia, dado que es un conjunto de ideas sobre el análisis del comportamiento, ya que la forma de reaccionar ante situaciones objetivas de una realidad siempre implica una selección particular, tanto consciente e inconsciente, ya sean influencia y autoridad hacia otras personas. En este caso, esta selección particular se refiere al hecho de que cuando se toma una decisión particular se pierden otras opciones potenciales.

4.2.5. Teoría de la gestión financiera

La gestión financiera operativa se encarga de diversas tareas dentro de la dirección financiera, incluyendo la planificación, organización, dirección y control de las actividades económicas que generan flujos de efectivo a través de inversiones y financiamiento a corto plazo. Su principal objetivo es mantener la estabilidad entre el riesgo y la rentabilidad,

contribuyendo en última instancia a maximizar la riqueza de la organización (Hernández et al., 2014).

En un contexto globalizado, las empresas deben gestionar sus recursos de manera efectiva para cumplir con sus objetivos y ser competitivas. Esto implica una gestión adecuada por parte de los administradores, que mitigue riesgos y aproveche oportunidades futuras (URJC). Para lograrlo, es importante desarrollar investigaciones y estudios, integrando tanto la microeconomía como la macroeconomía para comprender las circunstancias internas y externas (Cegos, 2022).

La estructura financiera con su combinación de apalancamiento y capital propio es determinante para el éxito empresarial. Los análisis financieros proporcionan una visión clara del panorama empresarial facilitando la toma de decisiones y la gestión adecuada de los recursos financieros (Nava, 2009). Además, la gestión financiera se adapta a diferentes mercados como financieros, de servicios, comerciales y productos; utilizando modelos como el CAPM para valorar activos y estimar riesgo (Cárdenas, 2019).

4.2.6. Desempeño Financiero.

“El desempeño financiero se evalúa principalmente, a través del análisis de indicadores o ratios financieros” (Valverde y Ortiz, 2023). El análisis financiero es fundamental para conocer y evaluar la situación actual de empresas, como posibles deficiencias, para así aplicar soluciones que mejoren su posición.

Además, realizar este análisis facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento entre otras, también ayuda a comparar con otras organizaciones para conocer el sistema operativo que maneja la institución. Sin embargo, presenta algunas limitaciones como que la contabilización sea homogénea para que las comparaciones sean más exactas (Nava, 2009).

También, se puede entender como un estudio que quiere conocer el diagnóstico de la empresa y de esa manera tener una previsión para el futuro. Su objetivo es facilitar como una radiografía de la situación económico-financiera, de forma que se pueda tomar decisiones adecuadas.

A nivel interno permite a la institución a planificar decisiones estratégicas, como también corregir desequilibrios financieros o plantear nuevas inversiones. A nivel externo ofrece información precisa sobre los inversores, acreedores, cliente, entre otros que se los toman en cuenta para las decisiones (UNIR, 2021).

Para mantener una buena salud financiera, las empresas deben revisar y analizar regularmente las ventas, los márgenes de ganancia y el flujo del efectivo, entre otros

indicadores financieros. Esto les permite ajustar rápidamente su dirección comercial y corregir estrategias, respondiendo a las diversas razones financieras de cada negocio y evaluando con precisión el desempeño financiero de la empresa Prieto (2023).

4.2.7. Indicadores.

Constituyen una forma de analizar la gestión de una empresa ya que deben tomar tres decisiones que son las operativas, de inversión y de financiamiento, las cuales deben llevar a resultados que deben ser medidos a través de los indicadores.

La interpretación de los resultados está en función a las actividades que realiza la organización y controles que hayan dentro de la empresa como también a factores externos que pueden afectar indirectamente a la misma (Gaytán, 2012)

Entre los indicadores financieros que menciona Prieto (2023) para medir el desempeño financiero de las empresas son:

– **Liquidez:** es un indicador más riguroso ya que pretende identificar cual es la capacidad de pago para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, sin depender de los inventarios.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} \quad (1)$$

Lo más ideal en este indicador es uno o mayor a uno, ya que las empresas industriales pueden enfrentar cambios repentinos e inesperados en la demanda de sus productos (Gitman y Zutter, 2016).

– **Razón de endeudamiento:** Mide la proporción de los activos totales que son financiados por los acreedores de la empresa.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} \quad (2)$$

“Entre más alta es esta razón, mayor es la cantidad de dinero de otras personas que se está utilizando para generar utilidades” (Gitman y Zutter, 2016).

– **Rotación de Activos Fijos:** indica la capacidad para gestionar los activos de manera eficiente y generar nuevas ventas.

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}} \quad (3)$$

Un ratio elevado en este aspecto indica que la empresa es más productiva, ya que sus activos están mejor equipados para generar ventas, es decir, que mientras mayor sea pueden generar mayor rentabilidad, siempre y cuando el margen de la empresa sea positivo (Suárez, 2022).

– **Rentabilidad del Activo:** mide que tan eficientemente se utilizan los activos para generar ganancias.

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activos} \quad (4)$$

Indica cuánto gana por cada dólar de inversión en activos, mientras más alto es el rendimiento de la empresa, mejor (Gitman y Zutter, 2016).

– **Rentabilidad del Patrimonio:** muestra cuánto beneficio económico se genera a partir de los recursos propios de una empresa, ofreciendo una visión clara de la eficiencia en la utilización de los recursos disponibles.

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio} \quad (5)$$

En esta instancia el porcentaje de la rentabilidad debe ser mayor a las tasas de interés que se ofertan en otro tipo de inversiones como pólizas en los bancos o cooperativas, acciones y bonos.

4.2.8. Sostenibilidad Financiera.

Para Simonte (2023) se refiere a la capacidad de mantener una posición financiera estable y saludable a largo plazo. Dentro del marco de la financiación sostenible, esto implica que los productos financieros y estrategias priorizan no sólo metas económicas, sino también objetivos sociales y ambientales duraderas. Es una modalidad de inversión que va más allá de buscar únicamente retornos financieros, considerando además el impacto medio ambiental y social de las inversiones, y buscando promover resultados positivos en estas áreas.

4.2.9. Finanzas

Forma parte del ámbito económico, que se ocupa de administrar y mejorar la circulación de los flujos de dinero vinculada a las inversiones, así como a los ingresos y egresos financieros. Uno de los principales objetivos es maximizar el valor de la organización y asegurar el cumplimiento de todos los compromisos de pago. Para lograr estas metas, el responsable o responsables deben realizar una evaluación constante de todos los movimientos, como inversiones u opciones de financiamiento. Esto implica un análisis continuo para optimizar la utilización de los recursos financieros y garantizar la viabilidad a largo plazo de la empresa (Maestre, 2023).

4.2.10. Finanzas Conductuales

Se trata de un área de estudio emergente que se centra en los aspectos cognitivos y emocionales que afectan a los procesos de toma de decisiones de individuos, grupos y

organizaciones. Este campo busca analizar tanto el comportamiento individual como los fenómenos de mercado, utilizando una combinación de psicología, sociología y teoría financiera. Su objetivo es comprender mejor cómo se comportan los profesionales financieros y el impacto resultante que tienen en los mercados en los que operan, a través de modelos que reconocen que los actores no siempre son completamente racionales (Hernández, 2009).

Además, Thaler y Sunstein (2009) mencionan que las finanzas conductuales se fundamentan en la idea de que los seres humanos, no siempre toman decisiones racionales. En consecuencia, están propensos a experimentar sesgos cognitivos que influyen en la toma de decisiones financieras, llevándolos a tomar elecciones que no son óptimas desde un punto de vista financiero (p.38-40).

4.2.10.1. Sesgos cognitivos. Se basan en deficiencias a la hora de interpretar la información, fallos en la memoria, errores de cálculo, etc.

Entre los más importantes según García (2017) son:

– Sesgo de efecto de anclaje: se manifiesta cuando las personas reinterpreten su opinión previa para que parezca que habrían predicho lo que realmente sucedió. Otro síntoma es la memoria selectiva, que quiere decir que recuerdan sus predicciones correctas y se olvidan de aquellas en las que se equivocaron, lo que los lleva a una sobre confianza falsa en su capacidad predictiva. Este sesgo suele alimentar el orgullo, especialmente es perjudicial en los mercados financieros, y lleva a ser críticos con las predicciones de los demás mientras justifican sus propias equivocaciones.

– Sesgo de Mentalidad de Manada: Es un sesgo reconocido en las finanzas conductuales que se basa en el efecto de replicar comportamientos solo porque la mayoría de las personas lo realizan, es decir, las personas tienden a imitar las acciones de otros, especialmente de aquellos cercanos a ellos, sin realizar un análisis independiente, a pesar de tener la información disponible. Este comportamiento puede provocar desequilibrios en el mercado, ya que lleva a inversiones que siguen tendencias o modas sin una evaluación crítica (BBVA AM Colombia, 2022).

– Sesgo de Confirmación: cuando las personas buscan o prestan atención únicamente a la información que respalda sus análisis, incluso llegando a distorsionar nueva información para que se ajuste a sus opiniones, están experimentando el sesgo de confirmación. Puede llegar a considerar solo la nueva información positiva, ignorando la negativa. En resumen, es la tendencia humana a convencerse a sí mismos de lo que desean creer, incluso cuando la evidencia sugiere lo contrario.

– Aversión a las Pérdidas: describe la tendencia natural del ser humano a preferir evitar las pérdidas en lugar de buscar ganancias. Es decir, la satisfacción que se experimenta al obtener una ganancia es proporcionalmente menor al malestar causado por una pérdida similar. Este fenómeno común, conduce a la tendencia de mantener posiciones perdedoras durante demasiado tiempo para evitar enfrentar la dolorosa realidad de la pérdida, y a vender posiciones ganadoras demasiado pronto.

– Exceso de confianza: representa probablemente uno de los errores más graves en los mercados financieros, y en la vida general. Este sesgo surge cuando sobreestimamos nuestras habilidades para interpretar la información o predecir el futuro. Se tiende a exagerar sus capacidades, creyendo que son más inteligentes y mejor informados que los demás. Esta sobrevaloración de sí mismos conduce a un exceso de confianza en su intuición, razonamiento y habilidades cognitivas, a menudo sin justificación.

4.2.11. Big Five Inventory Questionnaire

Es un instrumento breve de 44 ítems creado por John, Donahue y Kentle en 1991 que mide los cinco componentes, fue desarrollado para crear un cuestionario breve que permitiera evaluar de manera eficiente y flexible las cinco dimensiones cuando no hay necesidad (Oliver y Sanjay, 1999). Este utiliza frases cortas basadas en los adjetivos de rasgo de los cinco grandes que se detallan a continuación:

– Extraversión o Energía. Es el nivel de actividad que una persona transmite al realizar una tarea específica, según Mosquera (2013), comprende dos aspectos principales: dinamismo y dominancia. El dinamismo se refiere al nivel de actividad que muestra cada individuo, es decir, el entusiasmo con el que lleva a cabo sus tareas, mientras que la dominancia se relaciona con la capacidad de destacar y ejercer influencia sobre los demás. Una persona con alta energía tiende a describirse como dinámica, activa, enérgica, dominante y comunicativa, lo que se desglosa en subdimensiones que abarcan comportamientos enérgicos y dinámicos, facilidad de palabra y entusiasmo. Por otro lado, la dominancia evalúa aspectos relacionados con la capacidad de imponerse y sobresalir. Además, el término “E” indica el grado de extroversión y sociabilidad de una persona (Thiel, 2023).

– Amabilidad o Afabilidad. Se refiere a la amabilidad, cooperación, cordialidad y compasión que caracterizan a las personas con alta puntuación en esta dimensión (Villamagua, 2016). Son individuos altruistas, generosos y empáticos, que muestran cooperación para comprender las necesidades de los demás y cordialidad en sus interacciones (Iglesias). En

resumen, la afabilidad se manifiesta en la cooperación, empatía e interacción positiva en las relaciones interpersonales (Mosquera, 2013).

– Responsabilidad o Tesón. Indica un alto nivel de autodisciplina y perseverancia en las personas que obtienen un puntaje elevado en esa dimensión (Thiel, 2023). Son individuos reflexivos, ordenados y diligentes, que prefieren seguir un plan establecido antes que improvisar en el momento (Villamagua, 2016). La escrupulosidad se refiere a la fiabilidad y meticulosidad, mientras que la perseverancia mide la persistencia y tenacidad en la realización de tareas.

– Neuroticismo o Estabilidad emocional. Se caracteriza por la capacidad de controlar las emociones e impulsos, lo que se traduce en coherencia y cautela en las decisiones (Villamagua, 2016). Las subdimensiones incluyen el control de las emociones y el control de los impulsos, que se refieren al dominio sobre los propios actos. En síntesis, esta dimensión abarca el nivel de emoción, irritabilidad e impulsos que una persona muestra (Mosquera, 2013).

– Apertura mental. Indica la disposición de una persona para experimentar nuevas circunstancias o eventos, mostrando curiosidad de la imaginación en la vida cotidiana (Thiel, 2023). Las subdimensiones incluyen la apertura cultural, que implica un interés por adquirir conocimientos, y la apertura a la experiencia, que refleja una disposición hacia la novedad y la diversidad en la vida. En resumen, las personas con alta apertura mental son cultas, informadas y dispuestas a interactuar con diferentes culturas y costumbres (Villamagua, 2016).

En la Tabla 1 se muestra la interpretación de cada variable, en donde se determina el grado o la posición de la puntuación empírica con una escala de cinco categorías desde un grado muy bajo a un grado muy alto.

Tabla 1

Interpretación de las puntuaciones del test

Media	Grado
5	Muy alto
4	Alto
3	Promedio
2	Bajo
1	Muy bajo

Nota. Adaptado de Alpizar, J, 2003. https://www.academia.edu/8551587/Manual_BFQ

4.2.12. Escala de Likert

Según Muguirra (2022) explica que mide reacciones, actitudes y comportamientos de una persona. También observa el acuerdo o desacuerdo de una persona frente a una declaración.

Presenta algunas alternativas de escala de Likert más comunes. Las opciones de respuesta pueden colocarse de manera horizontal o vertical sin olvidar que a cada una de ellas se le asigna un valor numérico.

Tabla 2

Puntuación Escala de Likert

Completamente falso para mi	Bastante falso para mi	Ni verdadero ni falso para mi	Bastante verdadero para mi	Completamente verdadero para mi
1	2	3	4	5

Nota. Adaptado de Bloom, E, 2024. <https://www.ispring.es/blog/escala-de-likert>

Para medir por promedios usando la escala de Likert se aplica la siguiente fórmula:

$$P = F * C \quad (6)$$

Donde:

F: es la frecuencia de los 44 ítems que son parte del cuestionario BFQ, es decir, el número de que se repite una respuesta, según la escala de Likert.

C: es el valor numérico asignado según Likert, en este caso de 5 niveles

P: Es la multiplicación de la frecuencia y es valor numérico según la escala de Likert.

Luego tenemos la fórmula para determinar el promedio final de cada ítem, que es la siguiente:

$$PF = \frac{PT}{FT} \quad (7)$$

Donde:

PT: es lo que se obtiene de la suma del valor P de los 5 niveles de escala establecidos

FT: la frecuencia que corresponde a los 32 gerentes de las empresas manufactureras

PF: división del promedio total y la frecuencia total

4.2.13. Empresas más exitosas que toman decisiones basadas en finanzas conductuales

Entre algunas de las empresas del sector público y privado que mencionan Papp et al. (2023) son:

– **Comisión Nacional del Mercado de Valores.** Desde 2017 la entidad española ha publicado diversos documentos sobre la importancia de los aspectos psicológicos en la toma

de decisiones de los inversores, por ejemplo, una ficha titulada Mecanismos psicológicos que intervienen en la toma de decisiones de inversión.

– **VidaCaixa**. Creó una formación en 2018 para empleados que se focalizó en que estas personas fueran capaces de aplicar conocimientos y técnicas de las finanzas conductuales para mejorar resultados de sus áreas.

– **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)**. En 2018 lanzó el proyecto programa tu cuenta, el cual se centraba en proporcionar tranquilidad a los clientes en la gestión de sus finanzas, por ello se diseñó una herramienta que permitía automatizar el ahorro y de esta manera reducir la carga cognitiva.

4.2.14. Teoría Prospectiva (TP)

Nació en colaboración con dos psicólogos: Kahneman y Tversky en el seno del ejército israelí. Como psicólogos de formación, el reto inicial de ellos dos era tratar de modelizar cómo las personas se comportan y toman sus decisiones en contextos y situaciones reales, es decir, se toma en cuenta la aversión de riesgo de las personas (Gómez-Limón, 2017).

La Teoría Prospectiva fue introducida oficialmente a través de la publicación del artículo “*Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*” en la influyente revista *Econometrica* (Kahneman y Tversky, 1979). En este artículo, los autores presentaron la TP como una alternativa a la Teoría de Utilidad Esperada (TUE) para evaluar juegos o loterías en situaciones de riesgo. De manera similar a la TUE, según la TP, el valor de cualquier juego se puede calcular como una media ponderada de los diferentes resultados alternativos:

$$U = w(p_1)v(x_1) + w(p_2)v(x_2) + \dots, \quad (6)$$

Donde x_1 , x_2 son resultados potenciales y p_1 , p_2 son sus respectivas probabilidades.

La TP presenta cuatro diferencias clave respecto a la TUE, basadas en evidencias psicológicas previas. Primero, los decisores evalúan los resultados de los juegos en términos de ganancias y pérdidas con respecto a un punto de referencia, normalmente el estado actual.

Segundo, la TP postula que los individuos muestran sensibilidad decreciente: el impacto de las variaciones en los resultados disminuye a medida que aumenta la distancia respecto al punto de referencia. En el dominio de las ganancias, los individuos son conservadores, prefiriendo una ganancia cierta a una mayor pero hipotética. En el dominio de pérdidas, se vuelven amantes del riesgo, prefiriendo arriesgarse a sufrir grandes pérdidas para evitar pérdidas menores pero seguras.

Tercero, la TP considera la aversión a las pérdidas: las pérdidas afectan más negativamente que las ganancias de igual cuantía. Por último, utiliza una función de

ponderación de probabilidades que transforma las probabilidades objetivas en subjetivas o pesos decisionales, reflejando el sesgo percibido de los individuos hacia las probabilidades.

Estas diferencias fundamentales en la TP la convierten en un modelo más robusto para explicar el comportamiento humano en situaciones de riesgo que la tradicional TUE.

4.2.15. Estadístico ANOVA

Surgen cuando una variable o variables predictoras son de naturaleza categórica, es decir, factores con distintos niveles de clasificación, donde cada sujeto es evaluado para una combinación específica de los factores considerados. La variable respuesta sigue siendo de tipo numérico y el objetivo principal es estudiar la media para los diferentes niveles del factor o las combinaciones de factores. No solo se busca comparar los distintos grupos, sino también cuantificar numéricamente esas diferencias.

La diferencia principal con los modelos de regresión radica en que, en este caso, no modela toda la respuesta observada, sino la media observada del conjunto de observaciones para cada nivel de factor (Morales y Martínez, 2021).

Illofsky y Dean (2022) expresan que el objetivo de realizar un análisis de varianza de un factor es identificar si existe una diferencia significativa entre las medias múltiples grupos. Este análisis se basa en el uso de las varianzas para determinar si las medias son equivalentes o no. Para llevar a cabo este análisis, es fundamental cumplir con cinco supuestos básicos:

1. Se presupone que cada población de la cual se extrae una muestra sigue una distribución normal.
2. Todas las muestras son seleccionadas de manera aleatoria e independiente entre sí.
3. Se asume que las poblaciones tienen desviaciones estándar iguales (o varianzas).
4. El factor de interés es una variable categórica que define los grupos.
5. La variable de respuesta es de naturaleza numérica

La distribución F se deriva de la distribución t de *student* mediante el cuadrado de sus valores correspondientes. El análisis de varianza de una vía extiende la aplicación de la prueba t para comparar múltiples grupos, en lugar de solo dos. Preferiblemente, se utiliza el ANOVA cuando se trabaja con más de dos grupos en lugar de realizar múltiples pruebas t por separado, ya que estas últimas aumentan la posibilidad de cometer un error tipo 1.

Para calcular el coeficiente F en un análisis de varianza, se realizan dos estimaciones de la varianza:

1. Varianza entre muestras: Esta es una estimación de σ^2 que representa la variabilidad entre las medias muestrales. Se calcula multiplicando la varianza de las medias muestrales por el tamaño de la muestra (n), si los tamaños de las muestras son iguales. Si las muestras tienen

tamaños diferentes, se pondera la varianza entre las muestras para tener en cuenta estas diferencias. Esta varianza también se conoce como variación debido al tratamiento o variación explicada, ya que refleja la variabilidad entre los diferentes grupos o tratamientos.

2. Varianza dentro de las muestras: Esta es una estimación de σ^2 que representa la variabilidad dentro de cada muestra. Se calcula como el promedio de las varianzas dentro de cada muestra. Si los tamaños de las muestras son diferentes, se pondera la varianza dentro de las muestras para ajustarse a estas diferencias. Esta varianza también se conoce como variación debido al error o variación no explicada ya que representa la variabilidad aleatoria dentro de los grupos que no puede explicarse por la diferencia entre los tratamientos.

4.3. Marco Legal

4.3.1. Leyes que rigen a las empresas

Según el Código de Comercio (2019), indica que:

Art. 8.- Son actos de comercio para todos los efectos legales:

a) La compra o permuta de bienes muebles, con destino a enajenarlos en igual forma, y la enajenación de los mismos; b) La compra o permuta de bienes muebles con destino a arrendarlos; el arrendamiento de los mismos; el arrendamiento de toda clase de bienes para subarrendarlos, y el subarrendamiento de los mismos; c) La compra o enajenación de establecimientos de comercio, y la prenda, arrendamiento, administración y demás operaciones análogas relacionadas con los mismos; d) La intervención como asociado en la constitución de sociedades comerciales, los actos de administración de las mismas o la negociación a título oneroso de las acciones, participaciones o partes sociales; e) La producción, transformación, manufactura y circulación de bienes; f) El transporte de bienes y personas; g) Las operaciones descritas y reguladas por el Código Orgánico Monetario y Financiero, sin perjuicio de que las mismas se encuentran sometidas a dicha ley; entre otras.

Según datos del Ministerio de Economía y Finanzas durante el período 2002 - 2019 la industria manufacturera es el sector que más aportó a la producción dado que representa cerca del 12 % del PIB además de concentrar el 10 % del empleo (Secretaría Nacional de Planificación, 2021, p. 46).

Según la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2014), manifiesta que:

Art. 138.- El Estado diseñará políticas de fomento tendientes a promover la producción de bienes y servicios y conductas sociales y económicas responsables de las personas y

organizaciones amparadas por esta Ley y podrá otorgar tratamientos diferenciados, en calidad de incentivos, a favor de las actividades productivas, los que serán otorgados en función de sectores, ubicación geográfica u otros parámetros, de acuerdo a lo que establezca el Reglamento.

5. Metodología

5.1. Área de estudio

El área de estudio lo constituyó el cantón Loja, una zona que abarca un total de 19 parroquias, las cuales están conformadas por 6 urbanas (El Sagrario, Sucre, El Valle, San Sebastián, Punzara y Carigán) y 13 rurales (Chantaco, Chuquiribamba, El Cisne, Gualel, Jimbilla, Malacatos, Quinara, San Lucas, San Pedro de Vilcabamba, Santiago, Taquil, Vilcabamba y Yangana) cada una con sus propias características y contribuciones al entramado industrial.

5.2. Enfoque de Investigación

La investigación adoptó un enfoque mixto, en donde la caracterización de las variables y estrategias propuestas para la sostenibilidad de las empresas constituyó la parte cualitativa, ya que, este considera los significados atribuidos, las acciones emprendidas por individuos y cómo se interrelacionan con otros comportamientos comunes en la comunidad. Mientras que el enfoque cuantitativo se utilizó en el análisis de los estados financieros que ayudaron a conocer la relación del desempeño financiero con las finanzas conductuales.

5.3. Alcance y tipo de investigación

El estudio partió del alcance exploratorio teniendo presente que se aplica a fenómenos que no se han investigado, por ende, se aplicó para identificar si los factores conductuales inciden en el desempeño financiero de las empresas.

Seguidamente, llegó a un alcance descriptivo al realizar la caracterización de las variables del estudio.

Finalmente tuvo un alcance correlacional ya que mediante el estadístico ANOVA se buscó una relación entre las cinco dimensiones de las finanzas conductuales con el desempeño financiero de las empresas manufactureras.

El tipo de investigación fue observacional y de campo, ya que se detalló las características de las industrias manufactureras y las cinco dimensiones de las finanzas conductuales. Además, se llevaron a cabo encuestas presenciales en las diferentes empresas como parte del proceso de recopilación de datos.

5.4. Métodos de Investigación

5.4.1. Inductivo

Parte de premisas específicas a una conclusión general. Aun cuando es difícil probar la validez de una conclusión, se considera valioso ya que incorpora creatividad e innovación (Segundo, 2022). Por tanto, este método proporcionó a la investigación la capacidad de

desarrollar deducciones fundamentadas sobre las características distintivas de las empresas manufactureras y las diversas dimensiones de las finanzas conductuales.

5.4.2. Deductivo

Es un procedimiento que se utiliza para extraer conclusiones específicas desde un razonamiento más general y lógico (Grupo Aspasia, s. f.). Por ende, se aplicó razonamiento deductivo para prever posibles estrategias que ayuden a que las empresas manufactureras sean sostenibles.

5.4.3. Analítico

Es aquel que se caracteriza por separar las partes que conforman el objeto investigado a fin de identificar su comportamiento particular (Unda, 1999). Este enfoque se empleó para aplicar indicadores financieros y para investigar la posible relación que pueda existir entre las cinco dimensiones y el desempeño financiero de las organizaciones.

5.4.4. Sintético

Integra todos los elementos que estaban previamente separados o analizados para convertirlos en un todo (Unda, 1999). Por eso, permitió sintetizar la información de los análisis y caracterización para comprender mejor la dinámica entre la personalidad y la sostenibilidad de la unidad de estudio.

5.5. Diseño de la investigación

La investigación adoptó un diseño longitudinal, el cual, según Soriano (2024), implica el análisis de cambios y patrones en una unidad de estudio a lo largo del tiempo. En consecuencia, se usaron datos desde el año 2020 hasta el 2022 para conocer la situación financiera de la unidad de estudio y poder relacionarlo mediante un modelo.

5.6. Técnicas e instrumentos de investigación

Se aplicó la técnica de encuesta con el instrumento validado denominado cuestionario “*Big Five Inventory*”, en donde se recabó información psicológica de acuerdo con las cinco dimensiones de las finanzas conductuales de la unidad de estudio. Finalmente, se ocupó la técnica estadística inferencial, como la correlación a través del ANOVA.

5.7. Recursos de investigación

Para llevar a cabo la investigación, se usaron diversos elementos, incluyendo recursos humanos, recursos de sitios web como de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS) de donde se extrajo los estados financieros de las empresas, por otro lado, las bases de datos como Redalyc, Scielo, entre otras revistas científicas. Además, se utilizaron recursos electrónicos y tecnológicos, como computadora y softwares especializados en el

procesamiento de información y datos. Por último, se contaron con recursos materiales y de oficina necesarios para el desarrollo eficiente de la investigación.

5.8. Población, muestra u objeto de investigación

La población estuvo constituida por las industrias manufactureras de las cuales según el Servicio de Rentas Internas (2024) son 179 en el cantón de Loja, donde se tomaron en cuenta aquellas que cumplieron con los criterios de inclusión y exclusión detallados a continuación, por ello la muestra a conveniencia disminuyó a 32 empresas para la obtención de la información (véase Anexo A).

5.8.1. Criterios de inclusión

- Se consideró únicamente a las empresas constituidas como sociedades.
- Participaron los gerentes financieros o quien lleva las finanzas de la empresa.

5.8.2. Criterios de exclusión

- Industrias manufactureras constituidas en el año 2021 - 2024.
- Las empresas que no cuenten con balances en los años 2020 al 2022 en el portal de la SUPERCIAS no entraron en el proceso de estudio.

5.9. Procesamiento y análisis de datos

Para el desarrollo del primer objetivo se caracterizó las particularidades del objeto de estudio, como cuantificar el tipo de empresa, tamaño, la cantidad de empleados y describir las seis empresas con mayor cantidad de activos del año 2023, datos que fueron obtenidos de la SUPERCIAS.

Posteriormente se aplicó el cuestionario Big Five Inventory a 25 gerentes que contenían 44 ítems orientadas en una escala de Likert del uno al cinco, para poder medir la confiabilidad con el alfa de Cronbach, donde se obtuvo un resultado positivo reflejado en la Tabla 3 que significa que es excelente y confiable, ya que, los ítems recogen la información necesaria y precisa para las cinco dimensiones del cuestionario Big Five Inventory, lo que sugiere que es aplicable para cualquier tipo de población. Además, también se definió de forma general la aplicación de los sesgos cognitivos de las industrias manufactureras del Ecuador para poder comprender mejor cómo los gerentes financieros pueden comportarse ante diferentes situaciones y se relacionó con las preguntas del cuestionario.

Tabla 3

Confiabilidad del cuestionario

Alfa de Cronbach	Número de elementos
0,908	44

Luego para el segundo objetivo, se caracterizó a los gerentes de acuerdo con los años de trabajo, estado civil, nivel de estudios y el sexo de acuerdo con los datos obtenidos de las encuestas. Seguidamente, se procedió a conocer el promedio del grado de cada dimensión de personalidad que tenían los gerentes de las 32 empresas como se observa en la Tabla 4, para calcular primero se tabuló todas las respuestas, segundo a las preguntas mostradas en la Tabla 5 se codificaron, es decir, los gerentes que respondieron 5 se codificó a 1, el 4 a 2, el 3 quedó igual, el 2 a 4 y el 1 a 5; como tercero se sacó la media total de cada dimensión y se comparó con la Tabla 1 para averiguar el grado que tenía la dimensión.

Tabla 4

Grado de las dimensiones de personalidad

Dimensión	Grado	Significado
Neuroticismo	Muy alto	Emociones muy negativas y preocupaciones constantemente
	Alto	
	Promedio	Suelen estar a veces ansiosos, pero pueden dar soluciones rápidas
	Bajo	Pueden permanecer tranquilos ante el estrés
	Muy bajo	
Extraversión	Muy alto	Son sociables, están felices de presentarse ante extraños y disfrutan ser el centro de atención
	Alto	
	Promedio	Disfrutan conociendo gente nueva y suelen entablar relaciones duraderas
	Bajo	Son muy introvertidos y no pueden relacionarse con nadie
	Muy bajo	
Amabilidad	Muy alto	Son muy amigables y cooperativas y confían en los demás
	Alto	
	Promedio	No les gusta verse envueltas en conflictos, pero trabajan en equipo
	Bajo	Están menos preocupados por complacer a otras personas y pueden llegar a la agresividad
	Muy bajo	

Dimensión	Grado	Significado
Responsabilidad	Muy alto	Son conscientes de sus acciones y siempre buscan la perfección
	Alto	
	Promedio	Les gusta un ambiente ordenado y enfocarse en las tareas que les asignan
	Bajo	Tienen un comportamiento más impulsivo, actúan por capricho y no consideran las consecuencias de sus elecciones hasta el último minuto
	Muy bajo	
Apertura Mental	Muy alto	Disfrutan de experiencias artísticas y culturales, visitan galerías de arte, museos, teatros, escuchan música y viajan a nuevos destinos. Están más abiertos a culturas y costumbres desconocidas
	Alto	
	Promedio	No tienen inconvenientes en probar nuevos métodos de hacer las cosas pero que no estén tan lejos de su zona de confort
	Bajo	Son personas cerradas que no quieren que cuestionen sus ideas, es decir, anteponen su ego al resultado
	Muy bajo	

Tabla 5

Preguntas que codificar de cada dimensión

Dimensión	Preguntas del cuestionario
Neuroticismo	9,24,34
Extroversión	6,21,31
Amabilidad	2,12,27,37
Responsabilidad	8,18,23,43
Apertura Mental	35,41

Después se realizó el desempeño financiero mediante la evolución desde el año 2020 al 2022 de los indicadores financieros para conocer la situación de la empresa. Consecutivamente, se implementó el estadístico ANOVA para conocer si existe una relación entre el desempeño financiero y las finanzas conductuales, donde se tomó en cuenta los datos de los indicadores del año 2022 y las respuestas del cuestionario *Big Five Inventory* y se planteó la siguiente hipótesis:

H₀: No existe relación significativa entre las dimensiones de personalidad y el desempeño financiero de las empresas manufactureras

H₁: Existe relación significativa entre las dimensiones de personalidad y el desempeño financiero de las empresas manufactureras

Finalmente, para el tercer objetivo se propuso estrategias basadas en finanzas conductuales para que las industrias se mantengan en el tiempo.

6. Resultados

6.1. Objetivo 1. Caracterizar las industrias manufactureras y los sesgos cognitivos.

6.1.1. Particularidades de las industrias manufactureras

Las industrias manufactureras en general según el CIIU pertenecen a la sección C, la misma que abarca diferentes divisiones de actividades específicas. Como se observa en la Figura 2, hay 10 empresas que se encuentran dentro de la división C10, la cual se centra en la elaboración de productos alimenticios. Entre las más representativas comprenden la clase C1010.22, que se refiere a la fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones, embutidos, etc. Incluso snacks de cerdo, como lo demuestran Inapesa y Cafrilosa.

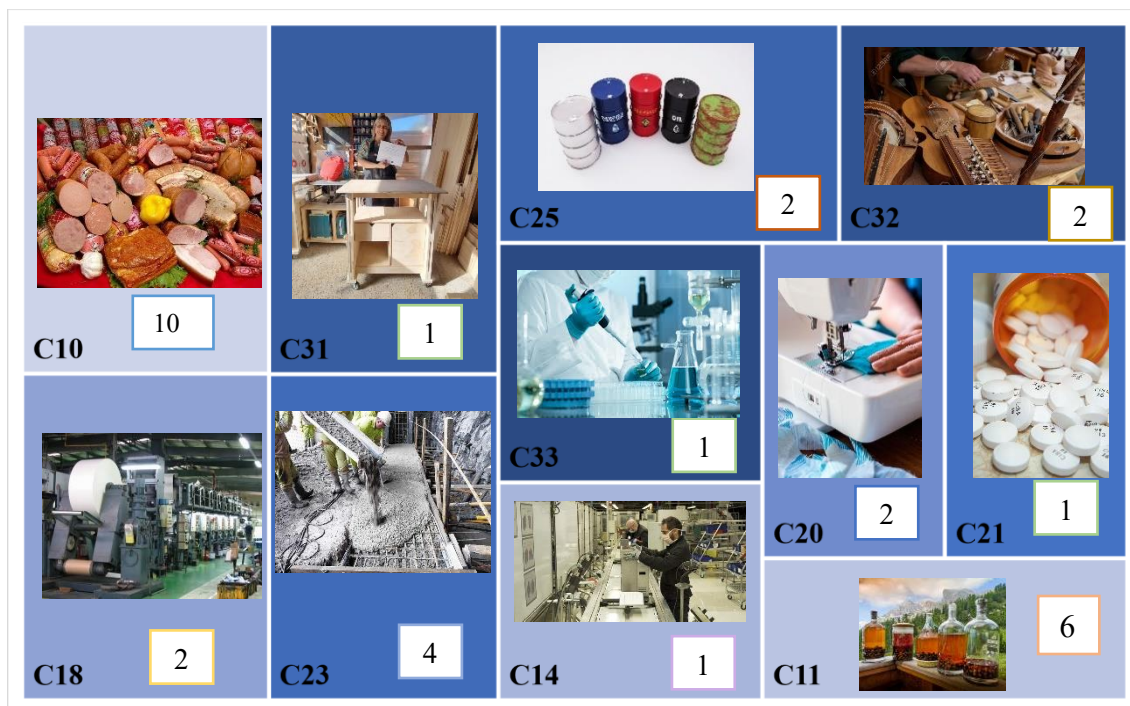
Además, también se encuentran las clasificaciones C1030.15 y C1030.16 que tratan de la elaboración de jugos (zumos), néctares, concentrados de fruta fresca y hortalizas, así como la elaboración de compotas, mermeladas y jaleas, purés y otras confituras de frutas o frutos secos respectivamente. Dentro de este contexto se destaca la clasificación C1050.01, que aborda la elaboración de productos lácteos, siendo Ecolac una representante conocida en esta categoría en el cantón Loja. Asimismo, se observan el C1079.13 que se refiere a la elaboración de café, té y similares, donde se encuentra la Sureñita; y el C1079.31 que trata de la elaboración de especias, salsas y condimentos, donde se destaca ILE.

Seguidamente se observa la clasificación C11, que alberga 6 empresas, dedicadas a la elaboración de bebidas. En esta división, las más conocidas son ILELSA y Wilcocerveceria, que se encuentran dentro de la clase C1101, dedicada a la destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas.

Finalmente, entre de las divisiones con mayor presencia de empresas está la C23, que cuenta con 4 empresas. Esta se refiere a la fabricación de otros productos minerales no metálicos, destacándose la clase C2395.01, dedicados a la fabricación de artículos de hormigón, de cemento y yeso. Dentro de esta clase se encuentran industrias como Hormypol y Hormiconstrucciones, siendo la primera reconocida a nivel nacional con su matriz en la ciudad de Quito y una sucursal en el cantón Loja.

Figura 2

Actividad económica de las industrias



Nota. Los números en cuadrados representan la cantidad de empresas que se dedican a cada actividad.

6.1.2. Tamaño de la empresa

Las industrias manufactureras son pilares fundamentales de la economía que despliegan un proceso vital al transformar la materia prima en una variedad de productos para satisfacer necesidades. Su diversidad y alcance se reflejan en la clasificación basada en el tamaño de la empresa, como se detalla en la Figura 3.

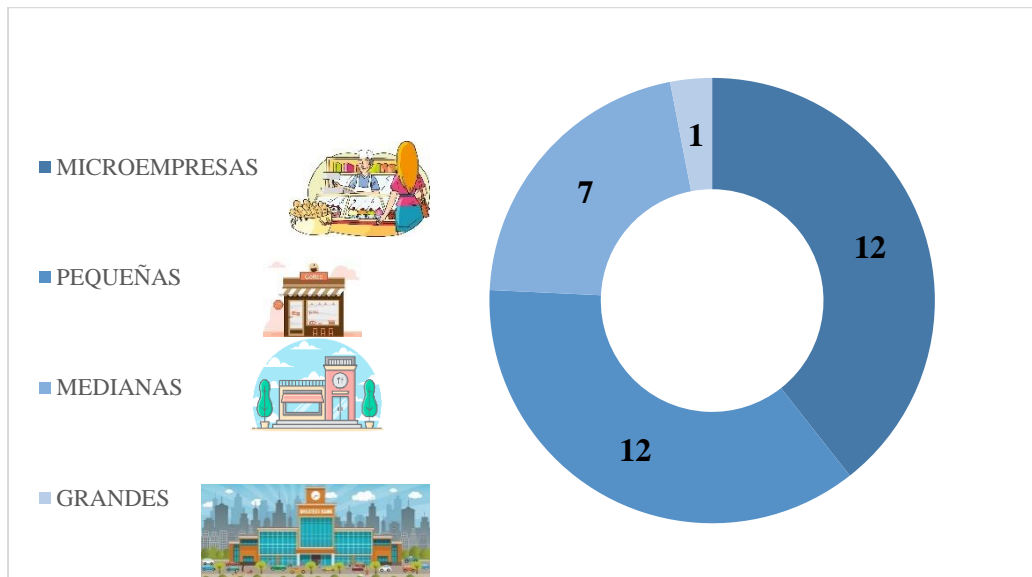
Este análisis revela una marcada predominancia de las microempresas y pequeñas empresas, en un número de 12, de las cuales la mayoría de las microempresas cuenta con 2 empleados, y en las pequeñas empresas, se destaca Franksur siendo la mayor industria con 24 empleados en esta clase. En este panorama, también hay 7 medianas industrias, cuya característica es de contar de 50 a 199 empleados y entre ellas están ILELSA y Cafrilosa con 65 y 84 trabajadores respectivamente. Sin embargo, destaca la presencia de una gran empresa, la cual es ILE, que cuenta con 363 empleados.

Además, cabe destacar que la mayoría de las industrias son de responsabilidad limitada con un total de 23, lo que implica que son compañías conformadas entre dos o más personas, quienes responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales; seguida de 7 sociedades anónimas, en las cuales el capital, dividido en acciones negociables y está formada por la aportación de los accionistas, quienes responden únicamente

por el monto de sus acciones. Finalmente, se encuentra Wilcocerveceria una sociedad por acciones simplificada, que se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas que tiene como objetivo impulsar la economía mediante la formalización de los emprendimientos para ampliar sus procesos productivos.

Figura 3

Tamaño de las empresas manufactureras



6.1.3. Según los activos de la empresa

En este apartado se describe a las 6 empresas manufactureras que tienen una mayor cantidad de activos, es decir todos los recursos y bienes que posee una empresa para obtener un beneficio futuro.

Como se observa en la Figura 4, en primer lugar, se sitúa la empresa ILE, con un total de 34 millones de dólares de activos, destacándose principalmente los activos no corrientes especialmente propiedad, planta y equipo, con 15 millones de dólares. Dentro de esta categoría la maquinaria representa la mayor parte con 7 millones debido a su relevancia en el proceso productivo. En cuanto a los activos corrientes, se observa una inversión significativa en los activos financieros con 6 millones de dólares, seguido por inventarios, donde predomina la materia prima y los productos terminados con más de 2 millones. Además, la empresa tiene 5 millones en cuentas por cobrar a clientes ya que a los mismos la industria les da créditos por la compra de sus productos (véase en el Anexo D).

Por otro lado, Cafrilosa ocupa el segundo lugar con 4,9 millones de activos, distribuidos principalmente en activos financieros y en propiedad, planta y equipo, utilizados en la fabricación de productos cárnicos. Los activos financieros representan 1,5 millones de dólares a causa de los certificados de depósito de renta fija que son instrumentos de inversión y a su

vez a las cuentas y documentos por cobrar de clientes con un total de 480 mil dólares; mientras que en propiedad, planta y equipo la empresa posee 1,3 millones de dólares, indicando una inversión significativa en activos productivos como maquinarias (véase en el Anexo E).

Como tercer lugar, se encuentra Hormiconstrucciones con 3,9 millones en activos. La mayoría del capital se destina a la propiedad, planta y equipo con 2,8 millones de dólares. En esta categoría se destaca la maquinaria con 1,6 millones, utilizada para la producción de materiales de construcción. Asimismo, se observa a la cuenta edificios con 800 mil dólares respectivamente para las operaciones de la empresa (véase en el Anexo F).

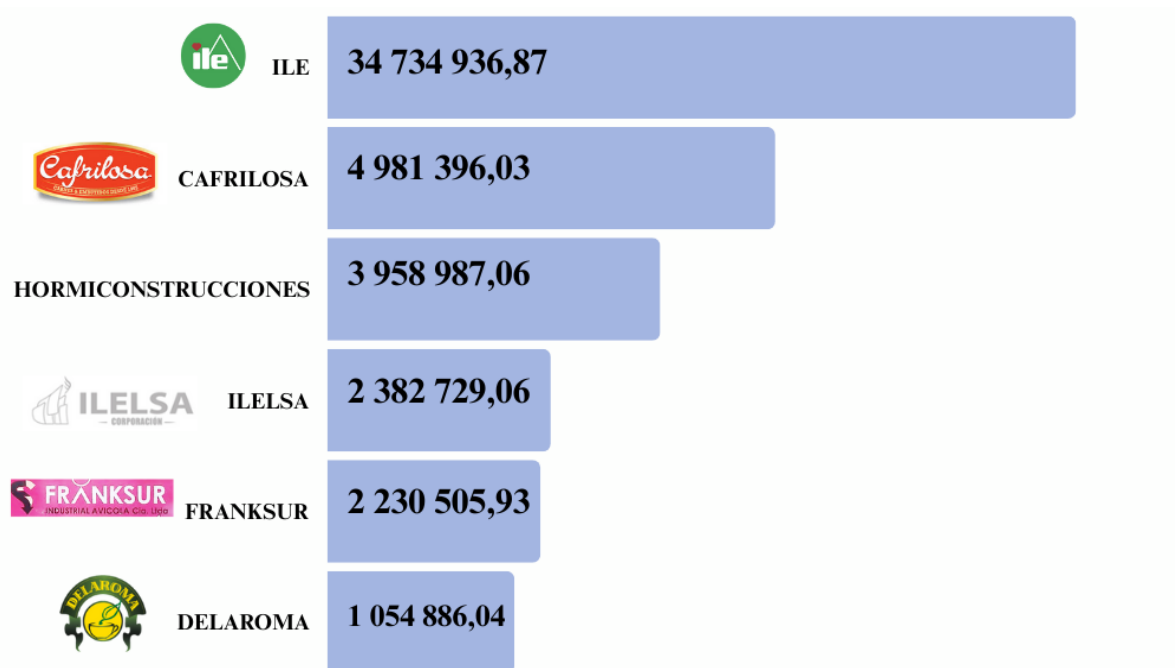
ILELSA se posiciona en el cuarto lugar con 2,3 millones de activos, centrando su inversión de la misma forma que las empresas anteriores en los activos no corrientes como edificios y maquinaria, necesarios para realizar la fabricación de productos como el Cantaclaro un aguardiente famoso en Loja. Además, se destaca a los inventarios de materia prima equivalente a 500 mil dólares, que corresponde específicamente al zumo de la caña de azúcar cultivado en Vilcabamba, para realizar el proceso productivo (véase en el Anexo G).

En quinto lugar, se encuentra Frankusr con 2,2 millones de activos. La empresa se enfoca principalmente en las máquinas y equipos, con 280 mil dólares destinados a la elaboración de alimentos para animales domésticos. Asimismo, cuenta con inventarios de materia prima por 54 mil, debido a que la empresa tiene ingredientes como granos para el consumo de las aves en los galpones; otra cuenta que se destaca son los activos biológicos con 226 mil dólares, la misma que corresponde a los pollos en crecimiento distribuidos en varias granjas de producción hasta su fecha de mortalidad que varía desde el 6 % hasta un 10 % (véase en el Anexo H).

Finalmente, en sexto lugar se observa Delaroma con 1,05 millones de activos. Se destaca la cuenta de cobros a los clientes y otras cuentas por cobrar, que asciende a 402 mil dólares, aunque 52 mil dólares de esa suma corresponden a cuentas vencidas por más de 60 días y 159 mil todavía están en estado por vencer, es decir, todavía puede ser recuperado el capital. La empresa también tiene inventarios valuados en 289 mil dólares, en donde la materia prima corresponde al café pepa de oro que proviene de la provincia de Loja. También se resalta las maquinarias con 244 mil utilizadas para la respectiva producción (véase en el Anexo I).

Figura 4

Activos de las empresas manufactureras



6.1.4. Caracterización de los sesgos cognitivos

Los sesgos cognitivos son patrones sistemáticos de desviación en el pensamiento que pueden influir en la toma de decisiones y en la interpretación de la información. Caracterizarlos implica comprender sus diferentes tipos y cómo afectan al razonamiento, por ende, se describe a los cinco sesgos más comunes en la toma de decisiones financieras de forma general con ejemplos que han sucedido o están presentes en el Ecuador.

6.1.4.1. Sesgo de efecto de anclaje. Se produce cuando la toma de decisiones se ve influenciada por la primera información que recibe el individuo. En este caso se puede observar en la práctica de los catálogos de los productos en las industrias manufactureras, donde los suelen diseñar el catálogo primero enumerando los productos con menor precio creando un punto de referencia para las percepciones de valor a la clientela.

En los gerentes se puede observar en las respuestas de la dimensión de Neuroticismo especialmente en la que se consideran estables emocionales, es decir, este sesgo puede influir en como los gerentes perciben sus emociones.

Por ejemplo, si alguno de ellos se ancla a la idea de que es emocionalmente estable, es más probable que siga manteniendo esa autoimagen, incluso si llega a experimentar altibajos emocionales en realidad.

En resumen, el efecto de anclaje puede afectar como interpretamos y evaluamos las características personales, incluida la estabilidad emocional. Por tanto, es importante ser

consciente de este sesgo y considerar otras perspectivas al tomar decisiones o evaluar nuestras propias cualidades.

6.1.4.2. Sesgo de aversión a las pérdidas. Es la tendencia a valorar más evitar pérdidas que obtener ganancias equivalentes, lo que puede llevar a tomar decisiones más conservadoras o a rechazar oportunidades potencialmente beneficiosas.

En la encuesta se observa en la dimensión de Neuroticismo que los gerentes tienden a preocuparse mucho por las cosas debido a que tienen una gran carga de responsabilidades y a la presión de tomar buenas decisiones ya que las mismas impactan en sus ganancias y en el crecimiento de la empresa. También puede ser por el miedo a las expectativas que tienen sobre ellos y por tanto evitan tanto cometer errores y se tornan conservadores.

Un ejemplo podría ser que la influencia del sesgo llevar a los gerentes a mantener inversiones que ya no son rentables, en lugar de tomar decisiones más estratégicas para el éxito a largo plazo de la empresa. Es fundamental que los líderes empresariales evalúen objetivamente los riesgos y oportunidades, incluso cuando enfrentan la posibilidad de pérdidas inmediatas.

6.1.4.3. Sesgo de confirmación. Este fenómeno conduce a que las personas busquen y prefieran información que respalde sus propias creencias, mostrando resistencia a considerar opiniones alternativas.

Este comportamiento se presenta en las contestaciones de las preguntas de la dimensión de Apertura Mental en donde algunos gerentes creen que son bastante creativos e innovadores, es decir, es posible que estén enfocándose o tomando como ejemplos solo a casos de personas que confirmen su percepción sobre las cualidades de creativos e innovadores, mientras están ignorando a otras personas que siguen otro tipo de tendencias o que tienen enfoques diferentes que no respalden su visión.

6.1.4.4. Sesgo de exceso de confianza. Es el resultado de la falsa percepción que tiene un individuo sobre sus habilidades, conocimientos o predicciones, lo que lleva a tomar decisiones impulsivas o subestimar los riesgos asociados. Este sesgo se ilustra claramente en situaciones donde los gerentes de las empresas no estaban preparados para enfrentar factores determinantes externos, que describe eventos sorpresivos o de gran impacto, como fue el caso del surgimiento del COVID-19.

En aquel momento, muchos gerentes estaban convencidos de que poseían un conocimiento completo o creían conocer todo. Esta percepción los llevó a no anticipar la llegada de una crisis de tal magnitud. La falta de precisión los dejó desprotegidos, lo que resultó

en la quiebra o en pérdidas significativas para numerosas empresas durante los años 2020 y 2021.

Se puede observar que el sesgo se manifiesta en las preguntas de la dimensión de Extroversión en la autopercepción de ciertos aspectos de la personalidad como la sociabilidad y la extroversión. Por ejemplo, los gerentes se pueden considerar muy sociales y extrovertidos como se muestra en la Figura 5 por lo tanto sobreestiman su capacidad para interactuar con los demás, basándose únicamente en ejemplos positivos de sus propias experiencias.

Este exceso de confianza puede llevar a la falta de autocrítica y a la incapacidad de reconocer sus limitaciones en situaciones sociales, lo que puede resultar en un enfoque menos efectivo en la comunicación y en el trabajo en equipo.

6.1.4.5. Sesgo de mentalidad de manada. Conocido también como mentalidad de rebaño, se evidencia cuando ciertos inversores toman decisiones basadas en las opiniones y argumentos predominantes, sin evaluar su validez o veracidad.

El sesgo se puede manifestar en las preguntas de la dimensión de Amabilidad debido a que la cooperación y la amabilidad pueden verse influenciadas por el deseo de ser aceptado y respetado por sus compañeros, es decir, un gerente puede esforzarse por ser considerado y amable si eso es lo que su equipo de trabajo valora, independientemente de sus creencias personales

6.2. Objetivo 2. Establecer la relación entre las finanzas conductuales y el desempeño financiero.

6.2.1. Finanzas conductuales

En relación con el sexo se encuentran que las empresas son lideradas por 22 gerentes del sexo masculino y 10 del sexo femenino, además de acuerdo al nivel de estudios la mayoría son ingenieros/as, seguidamente de licenciados/as con solo 6 personas. En relación al tiempo de servicio 24 gerentes llevan desde 1 a 10 años de trabajo dentro de la empresa manufacturera y en cuanto a su estado civil como se observa en la Tabla 6, 23 gerentes están casados, son 5 divorciados y 4 están solteros.

Tabla 6

Condición socioeconómica de los gerentes

Empresas	Sexo	Nivel de Estudios	Años de trabajo	Estado civil
Biolact-ec	Femenino	Ingeniero	1 a 5	Casado
Opticas Optiaustro	Femenino	Licenciado	1 a 5	Divorciado
Sara Panga	Femenino	Licenciado	1 a 5	Soltero
Hormypol	Femenino	Ingeniero	11 a 15	Casado
Cronica de la tarde	Femenino	Ingeniero	6 a 10	Divorciado
Favitem	Femenino	Ingeniero	6 a 10	Divorciado
Inapesa	Femenino	Licenciado	6 a 10	Soltero
Oxiwest	Femenino	Ingeniero	6 a 10	Casado
Rafael Jaramillo	Femenino	Doctora	6 a 10	Casado
Sureñita	Femenino	Ingeniero	6 a 10	Casado
Agroindustria Ricosá	Masculino	Licenciado	1 a 5	Casado
Agua Vitea	Masculino	Ingeniero	1 a 5	Casado
Cerquinak	Masculino	Ingeniero	1 a 5	Soltero
Industria Alimenticia Klee	Masculino	Licenciado	1 a 5	Soltero
Proeducare	Masculino	Ingeniero	1 a 5	Casado
Romar	Masculino	Ingeniero	1 a 5	Casado
Telcoinstalaciones	Masculino	Licenciado	1 a 5	Casado
Wilcocerveceria	Masculino	Máster	1 a 5	Casado
Zada	Masculino	Ingeniero	1 a 5	Casado
Crevigo	Masculino	Ingeniero	11 a 15	Casado
Franksur	Masculino	Ingeniero	11 a 15	Casado
Hormiconstrucciones	Masculino	Máster	11 a 15	Casado
Lojalum	Masculino	Ingeniero	11 a 15	Casado
Cafrilosa	Masculino	Ingeniero	16 a 20	Casado
Delaroma	Masculino	Ingeniero	16 a 20	Casado
ILE	Masculino	Ingeniero	16 a 20	Divorciado
Barro Sacro	Masculino	Ingeniero	6 a 10	Casado
Ecolac	Masculino	Máster	6 a 10	Casado
Grincq	Masculino	Máster	6 a 10	Casado
ILELSA	Masculino	Ingeniero	6 a 10	Divorciado
Rs77	Masculino	Ingeniero	6 a 10	Casado
Zukua	Masculino	Ingeniero	6 a 10	Casado

6.2.2. Dimensiones del Cuestionario Big Five Inventory

En este apartado se presentan detalladamente los resultados de cada uno de estos factores: neuroticismo, responsabilidad, extraversión, amabilidad y apertura. Estos factores son cruciales para analizar la psicología cognitiva de las personas, que estudia el comportamiento humano y verifica cómo actúan y proceden. A continuación, se detalla las mismas enfocando a los directivos de las empresas manufactureras:

6.2.2.1. Neuroticismo. En la Tabla 7 se muestra el promedio total de las respuestas de las 32 empresas en relación con esta dimensión con un puntaje total de 2,13 siendo favorable ya que indica que los gerentes de las empresas tienen altos niveles de estabilidad por más que haya mucha presión y por lo general tienden a ser optimistas. La misma está compuesta por 8 preguntas donde se puede observar que la pregunta con menor calificación es el ítem 2 con 2,06 / 5 por tanto es positiva debido a que la mayoría de los encuestados no se identifican con la afirmación, lo mismo que pasa con el ítem 4 con una calificación de 2,16 / 5.

Tabla 7

Resultados de la dimensión del Neuroticismo

Escala	1		2		3		4		5		PT	FT	PF	Total	Grado
	F	P	F	P	F	P	F	P	F	P					
Con frecuencia se pone tens@	5	5	12	24	10	30	2	8	3	15	82	32	2,56		
Se pone nervios@ con facilidad	10	10	12	24	9	27	0	0	1	5	66	32	2,06		
Calmada, controla bien el estrés	1	1	2	4	8	24	12	48	9	45	122	32	3,81		
Se preocupa mucho	7	7	13	26	12	36	0	0	0	0	69	32	2,16		
Es emocionalmente estable, difícil de alterar	2	2	2	4	2	6	15	60	11	55	127	32	3,97	17,06	2,13
Mantiene la calma en situaciones tensas	0	0	2	4	6	18	13	52	11	55	129	32	4,03		
Tiene un humor cambiante	10	10	13	26	7	21	2	8	0	0	65	32	2,03		
Es depresiv@. Melancólic@	7	7	16	32	9	27	0	0	0	0	66	32	2,06		

Nota. El significado de las letras son los siguientes: F (frecuencia), P (Puntaje), PT (suma de todos los P), FT (frecuencia total) y PF (promedio)

6.2.2.2. Extraversión. En la Tabla 8 se observa que el puntaje total de la dimensión es de 3,22 siendo un grado promedio, es decir tienden a ser productivos o colaborativos en charlas con los empleados, pero a veces puede suceder que prefieren trabajar solos ya que obtienen mejores resultados y pueden tener dificultades para debatir ideas. El ítem 3 tiene la calificación más baja de 2,91 / 5 donde se observa que la mayoría de los gerentes opinan que no están llenos de energía, que podría ser debido a la falta de equilibrio entre la vida personal y laboral lo que puede perjudicar a que estén activos y muestren signos de agotamiento.

Tabla 8

Resultados de la dimensión de Extraversión

Escala	1		2		3		4		5		PT	FT	PF	Total	Grado
	F	P	F	P	F	P	F	P	F	P					
Es conversador@	5	5	5	10	9	27	7	28	6	30	100	32	3,13		
Es reservad@	1	1	2	4	2	6	17	68	10	50	129	32	4,03		
Está llen@ de energía	6	6	9	18	4	12	8	32	5	25	93	32	2,91		
No le molesta ser el centro de atención	1	1	2	4	5	15	9	36	15	75	131	32	4,09		
Tiende a ser callad@	6	6	4	8	8	24	9	36	5	25	99	32	3,09	25,75	3,22
No teme expresar lo que siente	3	3	4	8	3	9	9	36	13	65	121	32	3,78		
Es a veces tímido@ inhibido@	3	3	6	12	10	30	9	36	4	20	101	32	3,16		
Es extrovertido@ Sociable	0	0	2	4	4	12	14	56	12	60	132	32	4,13		

Nota. El significado de las letras son los siguientes: F (frecuencia), P (Puntaje), PT (suma de todos los P), FT (frecuencia total) y PF (promedio)

6.2.2.3. Amabilidad. En la Tabla 9 se muestra que la dimensión cuenta con un resultado de 3,02 siendo un puntaje con grado promedio, en otras palabras, es que los gerentes son propensos a ayudar a los demás en tareas difíciles, pero también suele ser estricto con las opiniones y puede resultar ser terco en sus ideas. Dentro de las 9 preguntas que conforma la dimensión, el ítem 3 tiene la calificación más baja de 2,63 / 5 en la escala de Likert señalando que por lo general la mayoría de los encuestados no inician enfrentamientos o discusiones, que podría ser debido a que quieren mantener un ambiente tranquilo y no hostil o que son mediadores de conflictos que se armen dentro del equipo de trabajo.

Tabla 9*Resultados de la dimensión de Amabilidad*

Escala	1		2		3		4		5		PT	FT	PF	Total	Grado
	F	P	F	P	F	P	F	P	F	P					
Tiende a encontrar fallas en los demás	3	3	6	12	3	9	13	52	17,06	2,13	17,06	32	3,47		
Ayuda desinteresadamente a los demás	5	5	5	10	8	24	8	32	6	30	101	32	3,16		
Inicia enfrentamientos o discusiones	6	6	12	24	5	15	6	24	3	15	84	32	2,63		
No le cuesta perdonar	6	6	7	14	6	18	5	20	8	40	98	32	3,06		
Tiende a pensar lo mejor de la gente	7	7	8	16	9	27	3	12	5	25	87	32	2,72	27,19	3,02
Tiende a ser cálida	7	7	7	14	6	18	5	20	7	35	94	32	2,94		
Es considerada y amable con casi todo el mundo	6	6	8	16	4	12	6	24	8	40	98	32	3,06		
Es aveces grosera con los demás	4	4	5	10	6	18	9	36	8	40	108	32	3,38		
Le gusta cooperar con los demás	4	4	3	6	6	18	8	32	11	55	115	32	3,59		

Nota. El significado de las letras son los siguientes: F (frecuencia), P (Puntaje), PT (suma de todos los P), FT (frecuencia total) y PF (promedio)

6.2.2.4. Responsabilidad. De acuerdo con la Tabla 10 el resultado para esta dimensión es de 3,00 puntos siendo de igual forma un grado promedio, es decir, los gerentes son muy trabajadores y ambiciosos, además cuando realizan un trabajo suele intentar ver hasta los más mínimos detalles, aunque a veces también pueden ser un poco desordenados y no tan perseverantes con ciertas actividades. Entre las 9 preguntas que conforman la dimensión el último ítem es la pregunta más baja de calificación con 2,03 / 5 siendo favorable ya que indica que los gerentes no se distraen fácilmente cuando realizan actividades laborales, haciendo las mismas de manera eficiente.

Tabla 10*Resultados de la dimensión de Responsabilidad*

Escala	1		2		3		4		5		PT	FT	PF	Total	Grado	
	F	P	F	P	F	P	F	P	F	P						
Hace un buen trabajo	0	0	0	0	0	0	12	48	20	100	148	32	4,63			
Es descuidad@	5	5	5	10	8	24	6	2	8	40	81	32	2,53			
Es trabajador@ y cumplidor@	0	0	0	0	0	0	10	6	22	110	116	32	3,63			
Tiende a ser desorganizad@	4	4	4	8	8	24	11	7	5	25	68	32	2,13			
Tiende a ser vag@	6	6	10	20	7	21	9	5	0	0	52	32	1,63			
															26,97	3,00
Persevera hasta terminar el trabajo	0	0	0	0	0	0	9	5	23	115	120	32	3,75			
Hace las cosas de manera eficiente	0	0	0	0	0	0	13	9	19	95	104	32	3,25			
Hace planes y los sigue cuidadosamente	0	0	2	4	3	9	14	10	13	65	88	32	2,75			
Se distrae fácilmente	3	3	7	14	11	33	9	5	2	10	65	32	2,03			

Nota. El significado de las letras son los siguientes: F (frecuencia), P (Puntaje), PT (suma de todos los P), FT (frecuencia total) y PF (promedio)

6.2.2.5. Apertura Mental. Finalmente, en la Tabla 11 esta dimensión establece un total de 56 puntos que equivale a un grado promedio, es decir, los gerentes por lo general suelen estar muy informados y están dispuestos a probar experiencias nuevas, además pueden ser muy creativos y aportar nuevas ideas o a su vez usan su imaginación para implementar cambios positivos en el entorno laboral, aunque tendrán dificultades con las tareas rutinarias y repetitivas que carezcan de creatividad. El ítem con menos calificación es el último con 2,44 / 5 donde la mayoría se identificó que no tenía tanto gusto por el arte, la música y la literatura debido a que esas temáticas no les llamaba mucho la atención.

Tabla 11*Resultados de la dimensión de Apertura Mental*

Escala	1		2		3		4		5		PT	FT	PF	Total	Grado
	F	P	F	P	F	P	F	P	F	P					
Es original, se le ocurren nuevas ideas	4	4	3	6	9	27	9	36	7	35	108	32	3,38		
Siente curiosidad por muchas cosas diferentes	5	5	5	10	9	27	9	36	4	20	98	32	3,06		
Es ingenios@. Profund@	5	5	8	16	7	21	7	28	5	25	95	32	2,97		
Tiene mucha imaginación	5	5	4	8	5	15	10	40	8	40	108	32	3,38		
Es inventiv@	2	2	2	4	7	21	12	48	9	45	120	32	3,75		
Valora lo artístico, lo estético	5	5	3	6	5	15	13	52	6	30	108	32	3,38	32,31	3,23
Prefiere los trabajos que son rutinarios	8	8	9	18	5	15	6	24	4	20	85	32	2,66		
Le gusta reflexionar	5	5	4	8	5	15	8	32	10	50	110	32	3,44		
Tiene pocos intereses artísticos	6	6	10	20	5	15	6	24	5	25	90	32	2,81		
Tiene gustos sofisticados en arte, música o literatura	8	8	12	24	4	12	6	24	2	10	78	32	2,44		

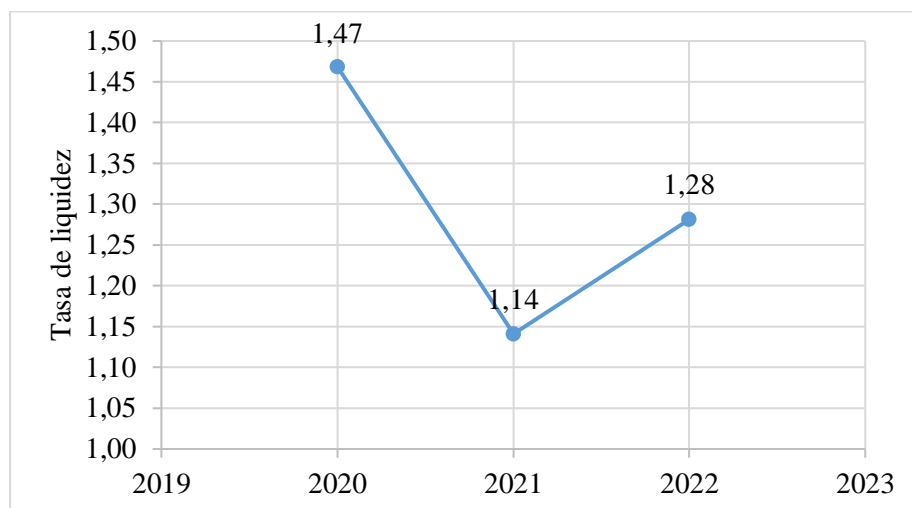
Nota. El significado de las letras son los siguientes: F (frecuencia), P (Puntaje), PT (suma de todos los P), FT (frecuencia total), PF (promedio), PP (suma de preguntas positivas), PN (suma de preguntas negativas) y T (Puntaje total de la dimensión)

6.2.3. Desempeño financiero de las empresas manufactureras

EL desempeño financiero de las empresas seleccionadas en el cantón Loja en los años 2020 – 2022 se refleja en los diferentes indicadores que la liquidez fue mayoritaria en el año 2020 como se ve en la Figura 5 debido a que varias de las empresas recién estaban constituidas como Wilcocerveceria por ende no contaban con muchos pasivos corrientes, mientras que en el 2021 disminuyó a causa de que algunas empresas obtuvieron más deudas a corto plazo como es ILE y Crevigo; para el 2022 tuvo un crecimiento, debido a que ya cancelaron dichas deudas.

Figura 5

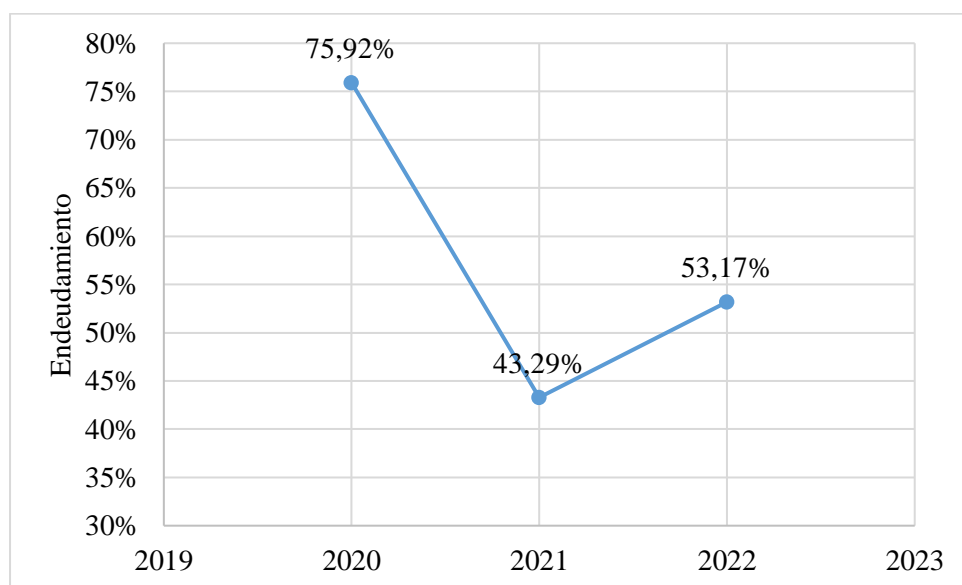
Promedio del indicador de Prueba ácida



En la Figura 6 se encuentra el endeudamiento del activo, de igual manera se puede observar que en el 2020 obtuvo un mayor crecimiento con el 75,92 % debido a que en la pandemia empresas manufactureras como Cafrilosa, ILE, Inapesa, Ecolac, entre otras, para poder solventar la demanda de los productos de la gente tuvieron que obtener préstamos, en el 2021 disminuyó considerablemente a causa de una mejora en la gestión financiera ya que pagaron deudas de financiamiento externo y fue el mejor entre los tres años.

Figura 6

Promedio del indicador de Endeudamiento del activo

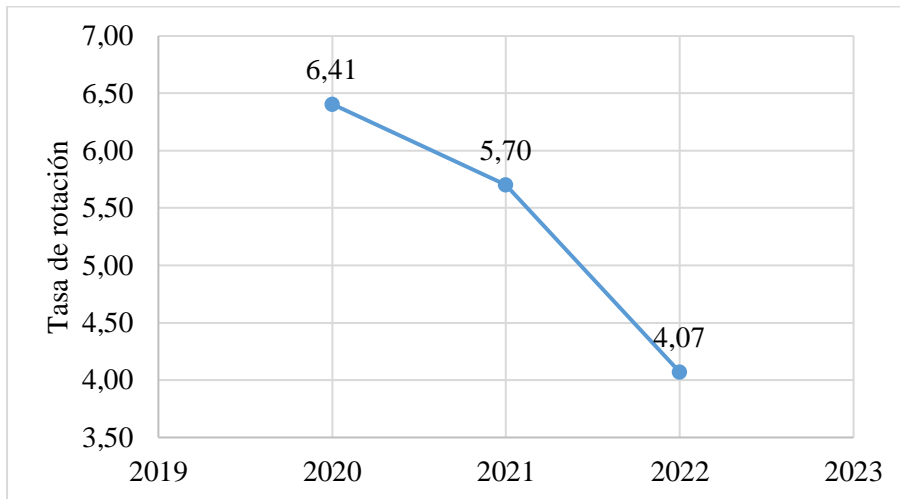


En la Figura 7 se contempla una tendencia descendiente a lo largo de los tres años, en donde los activos han sido más eficientes en el 2020 ya que por cada dólar invertido en activos

estaba generando 6,41 dólares en ventas por lo que se considera en ese año tuvo una buena rotación de activos el sector de estudio; en 2021 disminuyó un poco pero de igual forma mantuvo un desempeño destacado en la gestión de sus activos, para 2022 tuvo una caída considerable debido a la baja de la demanda comparando con 2020 y asimismo pudo ser por el aumento de los costos operativos.

Figura 7

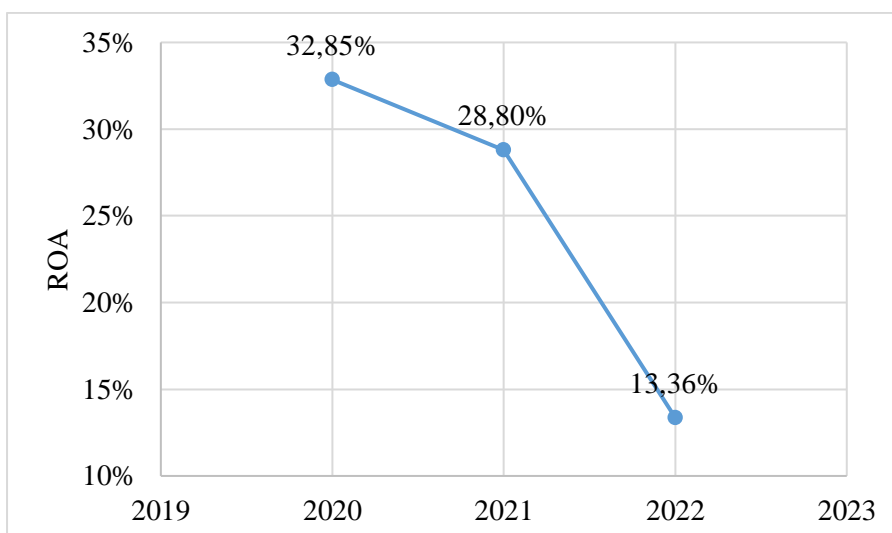
Promedio del indicador de Rotación de activos fijos



En la Figura 8 se observa que las empresas seleccionadas han tenido menor rentabilidad de activos en el 2022 a causa de que las organizaciones no obtuvieron mucha utilidad comparada al año 2020 y 2021 y además compraron más activos fijos por lo que aumentaron.

Figura 8

Promedio del indicador de Rendimiento sobre activos

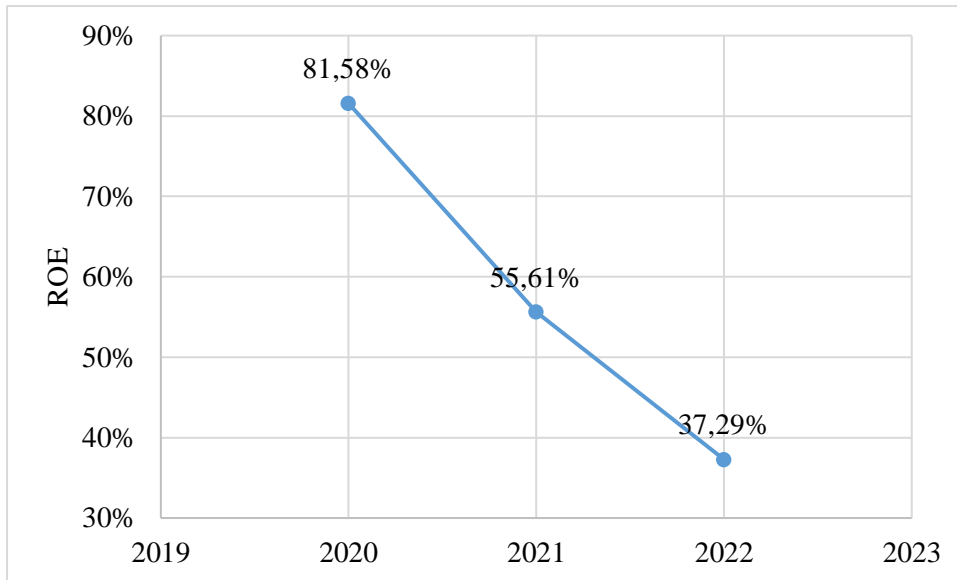


En la Figura 9 se puede analizar que a pesar de que cada año disminuye la rentabilidad del sector manufacturero todavía el porcentaje es muy bueno comparando a la tasa de

oportunidad del mercado, pero en sí la razón principal para la disminución del ROE es porque la utilidad neta en el 2022 tuvo más ganancias en contraste con los demás años, por ejemplo, en 2020 la mayoría de las empresas presentaron pérdidas y en 2021 algunas declaraban en 0,00.

Figura 9

Promedio del indicador de Rendimiento sobre el patrimonio



En conclusión, el desempeño financiero de las empresas manufactureras se lo puede considerar bueno ya que a pesar de haber tenido altibajos en los tres años realizados todavía mantienen un rendimiento sólido y una liquidez moderada por lo que les permite hacer frente a deudas a corto plazo y que estén satisfechos sus accionistas.

6.2.4. Estadísticos Descriptivos

En la Tabla 12 se muestran los estadísticos de los diferentes indicadores financieros, como se observa la liquidez generalmente se refiere a la capacidad de una empresa para pagar sus deudas a corto plazo utilizando sus activos corrientes, tiene una media de 1,553 que se interpreta como un nivel moderado de liquidez promedio, en cuanto a la desviación estándar indica que hay una gran variabilidad en la liquidez entre las empresas.

Con respecto al endeudamiento del activo cuenta con una media de 0,509 lo que sugiere que el sector manufacturero tiene un nivel moderado de endeudamiento y su desviación estándar indica que la variabilidad entre las organizaciones es moderada.

La rotación mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ventas. En la Tabla 12 una media de 4,226 se puede definir como un nivel promedio de rotación de activos, sin embargo, la alta desviación estándar de 7,494 indica una considerable variabilidad en la eficiencia de utilización de activos en las empresas.

El ROA y ROE indica la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos y el patrimonio respectivamente para generar beneficios. Una media de 0,323 y de 0,109 implica un retorno promedio de los activos y patrimonio, en cuanto a la desviación estándar tienen unas cantidades bajas es decir no hay tanta variabilidad entre los datos.

Tabla 12
Estadísticos descriptivos de los indicadores

	Media	Desviación Estándar
LIQUIDEZ	1,553	2,191
ENDEU_A	0,509	0,341
ROTACION_A	4,226	7,494
ROA	0,323	0,381
ROE	0,109	0,158

Nota. Las variables “LIQUIDEZ” es el indicador de liquidez; la “ENDEU_A” es el indicador de endeudamiento de activo; la “ROTACION_A” es el indicador de rotación de activos; el “ROA” es el indicador del ROA y por último el “ROE” es el indicador del ROE.

6.2.5. Relación de finanzas conductuales y desempeño financiero

De los resultados obtenidos se demuestra que la hipótesis nula, la cual establece que “No existe relación significativa entre las dimensiones de personalidad y el desempeño financiero de las empresas manufactureras” evidencia que no se puede rechazar la hipótesis ya que como se observa en la Tabla 13 el p-valor de todas las dimensiones es mayor al 0,05.

Por lo tanto, se puede inferir estadísticamente que los p-valor obtenidos de las dimensiones no son significativos en relación con el desempeño financiero, es decir no se encuentra evidencia suficiente para establecer que las características de personalidad como el Neuroticismo, Responsabilidad, Extroversión, Amabilidad y Apertura Mental, influyan de manera directa con el desempeño financiero compuesto por cinco indicadores relevantes como son Liquidez, Endeudamiento, Rotación, Rentabilidad del activo y Rentabilidad del patrimonio, lo que sugiere que otras variables pueden ser más relevantes para explicar las variaciones del desempeño financiero.

Tabla 13
Estadístico ANOVA en relación con el desempeño financiero

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Neuroticismo	Entre grupos	9,119	86	0,106	1,087	0,358
	Dentro de grupos	7,121	73	0,098		
	Total	16,240	159			
Responsabilidad	Entre grupos	10,350	86	0,120	0,746	0,904
	Dentro de grupos	11,777	73	0,161		
	Total	22,128	159			
Extraversión	Entre grupos	12,188	86	0,142	0,883	0,712
	Dentro de grupos	11,718	73	0,161		
	Total	23,906	159			

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Amabilidad	Entre grupos	19,918	86	0,232	0,992	0,517
	Dentro de grupos	17,050	73	0,234		
	Total	36,968	159			
Apertura	Entre grupos	11,261	86	0,131	0,704	0,941
	Dentro de grupos	13,583	73	0,186		
	Total	24,844	159			

6.3. Objetivo 3. Proponer estrategias que permita mejorar el crecimiento y sostenibilidad del sector de estudio.

6.3.1. Principales dificultades por dimensión

Desarrollado el objetivo uno y dos se encuentran situaciones problemáticas relevantes, las cuales se concretan en la Tabla 14 que detalla los principales problemas del sector de estudio.

Tabla 14

Problema identificado por cada dimensión

Dimensión	Pregunta	Problema	Descripción
Neuroticismo	Con frecuencia se pone tenso/a	El 47 % tiene niveles altos de tensión	Toma decisiones inadecuadas y dificultad en mantener relaciones interpersonales saludables.
Responsabilidad	Tiende a ser desorganizado/a	El 50 % tiende a ser desorganizado/a	Situación donde los gerentes no siguen de manera estricta los planes operativos, estratégicos o de producción establecidos para la empresa.
Extroversión	Está lleno/a de energía	El 46 % tiene falta de dinamismo y entusiasmo	Escenario en que los gerentes muestran una falta de vigor, entusiasmo o capacidad para realizar sus funciones.
Amabilidad	Tiende a pensar lo mejor de la gente	El 47 % no tienen confianza en las personas	Se refiere a una actitud de descortesía por parte de los gerentes hacia los socios comerciales, colegas o clientes.
Apertura Mental	Tiene gustos sofisticados en arte, música o literatura	El 63 % tiene una visión limitada de las artes y la literatura	Se alude a la conducta de que los gerentes muestran preferencia más por lo práctico y técnico que a los aspectos creativos y culturales.

6.3.2. Estrategia por dimensión

6.3.2.1. Neuroticismo. Describe cuán propensa es una persona para estar de mal humor, reaccionar de una forma emocional y tener una actitud negativa por ello en la Tabla 7 se plantea una estrategia que ayude a mejorar este estado psicológico.

Tabla 15

Estrategia para el Neuroticismo

Estrategia	Implementación de un Programa Integral de Bienestar para reducir el estrés			
Problema detectado	El 47 % tiene niveles elevados de tensión			
Objetivo	Reducir los niveles de tensión y estrés entre los empleados, promoviendo un ambiente laboral saludable y productivo.			
Actividades	Presupuesto	Recursos humanos	Metas	Tiempo
Dar 10 minutos para actividades de relajación para que el equipo descanse su mente y pueda mejorar su actividad laboral	0,00	Gerente Jefes departamentales Personal operativo	Mejorar la salud mental de los empleados, reduciendo el estrés y fatiga aumentando el dinamismo y la alegría	Mensualmente
Crear un ambiente de trabajo flexible y de apoyo con actividades	0,00	Gerente Jefes departamentales Personal operativo	Fomentar una cultura de apoyo mutuo y comunicación abierta	Se estima un tiempo de 2 semanas

6.3.2.2. Responsabilidad. El problema que más incide dentro de esta dimensión es que el equipo de trabajo no realiza las actividades de manera eficiente considerando que uno de las causas la falta de motivación, es así como en la Tabla 8 se sugiere la siguiente estrategia.

Tabla 16

Estrategia para la dimensión de Responsabilidad

Estrategia	Monitoreo del sistema de gestión de planificación y ejecución rigurosa			
Problema detectado	El 50 % tiende a ser desorganizado/a			
Objetivo	Mejorar la ejecución de los planes estratégicos y operativos para asegurar resultados consistentes y eficientes en la empresa manufacturera			
Actividades	Presupuesto	Recursos humanos	Metas	Tiempo
Implementar un software que controle el cumplimiento de las metas propuestas	\$700,00	Gerente Jefes departamentales Personal operativo	Alcanzar el cumplimiento al menos del 90 % de las actividades programadas	Revisiones mensuales
Promover una cultura de responsabilidad y cumplimiento mediante motivación verbal	0,00	Gerente Jefes departamentales Personal operativo	Fomentar una cultura organizacional de al menos el 80 % del cumplimiento de metas	Constantemente

6.3.2.3. Extroversión. Se refiere a la tendencia general de una persona a buscar y disfrutar de interacciones sociales, su nivel de energía emocional, su entusiasmo y su disposición para participar en actividades sociales y grupales, por ende, se formula la siguiente estrategia en la Tabla 9.

Tabla 17

Estrategia para la dimensión de Extroversión

Estrategia	Ejecución de programas de desarrollo personal y profesional			
Problema detectado	El 46 % tiene falta de dinamismo y entusiasmo			
Objetivo	Aumentar los niveles de energía y motivación de los gerentes del sector manufacturero.			
Actividades	Presupuesto	Recursos humanos	Metas	Tiempo
Diseñar un plan de incentivos y reconocimiento que fomente la motivación y compromiso	\$480,00	Gerente Jefes departamentales Personal operativo	Aumentar un 80 % los niveles de energía, motivación y compromiso de los gerentes.	Se estima un tiempo de 2 meses
Dedicar el último día de cada mes media hora para actividades de tiempo libre como socializar con el equipo de trabajo y ofrecer un coffee break	\$100,00	Gerente Jefes departamentales Personal operativo	Mejorar el estado de ánimo en un 85 % evitando el agotamiento.	Mensualmente

6.3.2.4. Amabilidad. En este elemento se contempla que se refiere a la disposición de una persona hacia los demás, su empatía y cooperación, por esta razón se expone en la Tabla 10 la siguiente estrategia.

Tabla 18

Estrategia para la dimensión de Amabilidad

Estrategia	Construcción de puentes de confianza y colaboración			
Problema detectado	El 47 % no tienen confianza en las personas			
Objetivo	Fomentar una cultura de confianza y colaboración entre los gerentes y sus equipos en el sector manufacturero.			
Actividades	Presupuesto	Recursos humanos	Metas	Tiempo
Taller de desarrollo de habilidades blandas	\$320,00	Gerente Jefes departamentales Personal operativo Facilitadores	Mejorar un 15 % las habilidades de comunicación y construcción de relaciones.	Semestralmente

Promover actividades de integración y convivencia entre los empleados	\$280,00	Gerente Jefes departamentales Personal operativo Coordinador de eventos	Incrementar en un 25 % el trabajo en equipo y colaboración	Semestralmente
---	----------	--	--	----------------

6.3.2.5. Apertura mental. Se trata a la actitud de una persona a explorar nuevas ideas, ser curioso y estar abierto a diferentes experiencias. Por lo tanto, en la Tabla 11 se plantea la siguiente estrategia.

Tabla 19

Estrategia para la dimensión de Apertura mental

Estrategia	Programa de enriquecimiento cultural y desarrollo personal			
Problema detectado	El 63 % tiene una visión limitada de las artes y la literatura			
Objetivo	Ampliar los horizontes culturales y estéticos del personal			
Actividades	Presupuesto	Recursos humanos	Metas	Tiempo
Incentivo de un ticket para un museo o galería de arte a los gerentes que realicen un viaje de negocios	\$160,00	Coordinador de eventos	Incrementar en un 10 % el interés y conocimiento en estas áreas.	Anualmente
Bonificación de una entrada a un concierto de artistas locales al trabajador del mes	\$50,00	Gerente Jefes departamentales Personal operativo	Aumentar al menos en un 50 % el interés en música en los empleados.	Semestralmente

7. Discusión

Las finanzas conductuales que analizan el comportamiento humano en el ámbito financiero son un componente de vital importancia dentro de una organización, por lo que es importante que los gerentes conozcan sobre este ámbito pues ayuda a la correcta toma de decisiones financieras, contribuyendo al crecimiento sostenible y estabilidad financiera de la empresa.

En la investigación realizada se observa que la actividad que resalta es la fabricación de productos alimenticios con 10 empresas, la elaboración de bebidas alcohólicas con 6 industrias y la producción de artículos como cemento y hormigón con 4 organizaciones, en cambio en el estudio de Blanco (2018), manifiesta que en la muestra de 136 industrias manufactureras de la ciudad de Quito la actividad económica que sobresale es con 27 empresas la fabricación de las prendas de vestir, con 23 la elaboración de productos alimenticios y bebidas y con 20 la parte textil.

En la investigación de Flores (2019) se indica que las condiciones socioeconómicas realizadas a los gerentes de las empresas florícolas de la provincia de Pichincha la mayoría son de sexo masculino, de profesión ingenieros, con un tiempo de servicio de 6 a 10 años y casados por lo que al contrastar con los resultados del estudio realizado se respalda ya que se obtuvieron resultados, donde lideraban con 22 gerentes del sexo masculino, con un tiempo de servicio de 6 a 10 años, 21 de profesión ingenieros y 23 gerentes casados.

Por otra parte, Barbosa (2022), indica que el 80 % de los gerentes sienten que toman las decisiones financieras de una manera racional. Sin embargo, al evaluar el grado de confianza del sistema racional encontró que más de la mitad de los gerentes dejan que la intuición los guíe y que consideran que toman mejores decisiones cuando están felices, concluyendo que los principales factores que inciden en la toma de decisiones en las pequeñas empresas son la intuición, la experiencia y el conocimiento; por el contrario los resultados de la presente investigación detallan que los gerentes valoran más la cooperación en un 59 %, la empatía con un 53 % y el 85 % a la planificación al momento de tomar las decisiones financieras.

Por otro lado, Inostroza y Espinosa-Méndez (2022), encontraron que las dimensiones de personalidad no tienen un impacto positivo en el desempeño financiero de las PYMEs, de Chile. De igual manera, Flores (2019), indicó que las dimensiones de personalidad no tuvieron relaciones significativas con el indicador de liquidez en el desempeño financiero; por lo tanto, se concuerda con los datos de la investigación realizada, debido a que las dimensiones no fueron significativas.

También, Viveros et al. (2023), en su investigación obtuvieron que los rasgos de personalidad de extraversión del emprendedor presentan una correlación negativa y significativa, mientras que, el rasgo de bondad presentó una correlación positiva y significativa. Los demás rasgos no presentaron resultados significativos; concordando parcialmente con este estudio dado que las cinco dimensiones en relación con el desempeño financiero no presentaron valores significativos.

Entre las limitaciones encontradas está la poca cooperación de las empresas manufactureras del cantón Loja, debido a la falta de disposición y temores iniciales, sin embargo, a medida que se aclararon los objetivos y propósitos de la investigación, se notó un aumento gradual en la integración y participación de los gerentes. Este cambio progresivo se debió en gran medida a que los participantes entendieron la importancia de la investigación para su sector y para su empresa en general.

Finalmente, para futuras investigaciones se recomienda ampliar los estudios de finanzas conductuales a otros sectores, es decir, conocer si los sesgos cognitivos tienen algún impacto significativo en la toma de decisiones de inversiones. Esto permitirá no solo prevenir posibles riesgos financieros, sino también identificar y promover comportamientos que contribuyan a que las empresas sean más sostenibles y tengan mayor estabilidad financiera.

8. Conclusiones

Con respecto a las características de las empresas manufactureras se evidenció que la mayor parte se encuentran en el sector C10 que se centra en la elaboración de productos alimenticios; en cuanto al tamaño de la empresa se encuentran predominando las microempresas y pequeñas empresas, en cuanto a sus activos la empresa ILE posee la mayor cantidad con 34 millones, siendo el número uno entre las demás. Además de acuerdo con los sesgos cognitivos se observó que estos pueden afectar de manera negativa a los gerentes y afectar a la visión del gerente al ser imparcial.

En relación con las particularidades sociodemográficas de los gerentes del sector de estudio, se establece que en su mayoría son de sexo masculino, ingenieros/as; que llevan desde 1 a 10 años de trabajo dentro de la empresa manufacturera y casados/as; en cuanto a las dimensiones se observa que por lo general los gerentes están en un grado promedio, es decir tienen una estabilidad emocional fuerte; con respecto a la relación entre las finanzas conductuales y el desempeño financiero se puede concluir que no existe una relación significativa entre las dimensiones de personalidad y el desempeño financiero de las empresas manufactureras, como se evidencia en el ANOVA donde los p-valores de todas las dimensiones son mayores a 0,05, indicando que no se puede rechazar la hipótesis nula.

Finalmente, se propuso estrategias para cada dimensión a fin de contribuir a que el sector manufacturero pueda ser sostenible y tenga estabilidad financiera, es decir, esto permite no solo comprender mejor los factores internos y externos que afectan a la industria, sino adaptarse de manera proactiva a los cambios del entorno económico.

9. Recomendaciones

A los gerentes de las empresas manufactureras se propone que varíen los productos, como la expansión hacia segmentos de alimentos saludables o productos gourmet, para captar mercados específicos y diversificar riesgos, asimismo fomentar la innovación, a través de la inversión de tecnologías en procesos y productos para mantener la competitividad.

Se sugiere ampliar investigaciones sobre finanzas conductuales a diversos sectores productivos en Ecuador es fundamental para integrar esta área de estudio y evaluar su impacto en las decisiones financieras y económicas del país. Esto permitirá identificar como las preferencias sociales y la falta de autocontrol pueden distorsionar el mercado y afectar las decisiones tomadas.

Se recomienda a las empresas manufactureras poner en práctica las estrategias dadas para mejorar el desarrollo profesional del equipo de trabajo en general, implementar programas de formación y capacitación no solo fortalecerá habilidades individuales, sino que también contribuirá a mantener altos niveles de motivación y compromiso, esto asegurará un ambiente laboral dinámico y productivo, promoviendo así el crecimiento sostenible del sector.

10. Referencias Bibliográficas

- Agudelo Aguirre, R. A., & Agudelo Aguirre, A. A. (2024). Behavioral finance: Evolution from the classical theory and remarks. *Journal of Economic Surveys*, 38(2), 452-475. <https://doi.org/10.1111/joes.12593>
- Andrade, S. (2005). *Diccionario de Economía* (Andrade, Ed.; 3.^a ed.).
- Andrade-Salas, B., Madrid-Paredones, R., & Ladrón de Guevara-Cortés, R. (2019). Heurísticos en el Behavioral Finance . *Escenarios presentes en la oferta laboral: Retos y Oportunidades*, 110-125. <https://acortar.link/A5N0y0>
- Barbosa, J. (2022). *Explicación de la toma de decisiones financieras a través de la psicología cognitiva, en Pymes de comercio en Bogotá* [Tesis de Maestría, Universidad EAN]. <https://acortar.link/xavxwE>
- BBVA AM Colombia. (2022, junio). *Mentalidad de manada: ¿Cómo afecta tus inversiones?* Asset Management Sociedad Fiduciaria. <https://acortar.link/AqUltQ>
- Blanco, L. (2018). *Innovación en las medianas empresas del sector manufacturero* (1.^a ed.). Editorial Universitaria Abya-Yala. <https://acortar.link/rrWgGo>
- Cárdenas, T. (2019). *CAPM Y WACC parte 1: Cálculo del modelo de valoración de activos. IS-LM*. <https://is-lm.com/capm-y-wacc-primera-parte/>
- Castañeda, S. (2023). *Clasificación de las empresas: la guía más completa*. Tiendanube. <https://www.tiendanube.com/mx/blog/clasificacion-de-las-empresas/>
- Cegos. (2022). *La gestión por competencias, clave para la competitividad del negocio*. Cegoslatam. <https://www.cegoslatam.com/actualidades/blog-2>
- Código de Comercio, Pub. L. No. 497, Registro Oficial 4 (2019). https://www.pudeleco.com/files/SRO497_20190529.pdf
- Flores, R. (2019). *Las finanzas conductuales y el nivel de endeudamiento de las empresas florícolas de Pichincha* [Tesis de licenciatura, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE]. <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/18768>
- García, T. (2017, abril 2). *Los sesgos en las finanzas conductuales*. Rankia. <https://www.rankia.com/blog/tomas-garcia/3523551-sesgos-finanzas-conductuales>
- Gaytán, J. (2012). Indicadores financieros y económicos. *Redalyc*, 25, 203-214. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571863950010>
- Giménez, Ó. (2017, octubre). *Thaler y las finanzas conductuales: así afecta la psicología a tus inversiones*. Bolsamanía. Thaler y las finanzas conductuales: así afecta la psicología a tus inversiones

- Gitman, L., & Zutter, C. (2016). *Administración Financiera* (Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Ed.; 14.^a ed.). Pearson Education.
- Gómez-Limón, J. (2017). Aplicación de la teoría de la prospectiva a las finanzas: hacia un nuevo paradigma. *RA&DEM*. <https://acortar.link/UEAU8t>
- González, J., Guzmán, T., & Gaitán, Y. (2020). *Administración de la empresa pública y privada* [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua]. <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/15433>
- Grupo aspasia. (s. f.). *Método (de investigación) deductivo*. aspasia. Recuperado 24 de abril de 2024, de <https://acortar.link/Z5UrZY>
- Hens, T., & Meier, A. (2016). *La psicología de la inversión*. Credit Suisse AG. <https://acortar.link/yaVBSe>
- Hernández, M. (2009). Finanzas conductuales: un enfoque para Latinoamérica. *TEC Empresarial*, 3(3), 8-17. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3202463.pdf>
- Hernández, M. (2014). *Administración de empresas* (Ediciones Pirámide, Ed.; 2.^a ed.). Universidad Andina Simón Bolívar. <https://acortar.link/ecE2W2>
- Hernández, N., Espinosa, D., & Salazar, Y. (2014). La teoría de la gestión financiera operativa desde la perspectiva marxista. *Economía y Desarrollo*, 151(1), 161-173. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842014000100013
- Illowsky, B., & Dean, S. (2022). *Introducción a la estadística* (1.^a ed.). OpenStax. <https://acortar.link/VbHk47>
- Inostroza, M. A., & Espinosa-Méndez, C. (2022). La influencia de los rasgos de personalidad y las características sociodemográficas de los directores ejecutivos en el desempeño de las PYMEs : evidencia de Chile. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 35(4), 435-457. <https://doi.org/10.1108/ARLA-08-2021-0163>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Manual de usuario CIU*. INEC. <https://acortar.link/ugul2Q>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <https://acortar.link/Ga5aRc>
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Registro Oficial 30 (2014). https://lc.cx/LUwdI_
- Maestre, R. (2023, julio 11). *Finanzas para principiantes: Entendiendo conceptos*. IEBS. <https://www.iebschool.com/blog/finanzas-para-dummies-finanzas/>

- Mercado, N., Bondarenko, S., & Guerra, H. (2022). El comportamiento ético del gerente desde la mirada de la teoría Behaviorista. *Actualidad Contable FACES*, 1(45), 105-126. <https://doi.org/10.53766/ACCON/2022.01.45.06>
- Morales, J., & Martínez, A. (2021). *Modelos estadísticos*. Bookdown. https://bookdown.org/j_morales/librostat/anova.html
- Mosquera, L. (2013). *Validación del test psicométrico de personalidad Big Five, caso de estudio aplicado en una empresa de servicio del sector público* [Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. <http://hdl.handle.net/10644/3869>
- Muguira, A. (2022). ¿Qué es la escala de Likert y cómo utilizarla? *QuestionPro*. <https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-escala-de-likert-y-como-utilizarla/>
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. En *Revista Venezolana de Gerencia* (Vol. 14, Número 48). Universidad ZULIA. <https://acortar.link/Lt5sul>
- Navío, J. (2022). La empresa, sus clases y su estructura. En Sanz & Torres (Eds.), *Fundamentos de la sección empresarial* (1.ª ed., pp. 3-35). Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). <https://acortar.link/pq4gPf>
- Oliver, J., & Sanjay, S. (1999). *The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives*. 102-138. <https://www.personality-project.org/revelle/syllabi/classreadings/john.pdf>
- Papp, P., Gaviño, Á., López, C., & Torrens, M. (2023). *El uso de la economía del comportamiento en las empresas españolas*. <https://online.flippingbook.com/view/512066001/>
- Paule-Vianez, J., Gómez-Martínez, R., & Prado-Román, C. (2020). A bibliometric analysis of behavioural finance with mapping analysis tools. *European Research on Management and Business Economics*, 26(2), 71-77. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2020.01.001>
- Prieto, E. (2023, septiembre 5). *Evaluación del desempeño financiero: ¿De qué se trata?* Southern New Hampshire University. <https://es.snhu.edu/blog/que-es-la-evaluacion-del-desempeno-financiero>
- Secretaría Nacional de Planificación. (2021). Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025. En *Planificación* (p. 46). <https://lc.cx/miXN8A>
- Segundo, J. (2022). *Método inductivo*. Concepto. <https://concepto.de/metodo-inductivo/>
- Servicio de Rentas Internas. (2024). *Catastro*. SRI. <https://www.sri.gob.ec/datasets>
- Simonte, C. (2023, julio 21). Sostenibilidad financiera para un futuro inclusivo y resiliente: Protegiendo la Salud Financiera. *LinkedIn*. <https://acortar.link/Wdue0d>

- Soriano, A. (2024, enero 16). *Estudios Longitudinales: Descubre qué son y aprende a realizarlos*. Berumen. <https://berumen.com.mx/que-son-los-estudios-longitudinales/>
- Suárez, L. (2022). *Rotación del activo*. Estrategias de inversion. <https://www.estrategiasdeinversion.com/herramientas/diccionario/analisis-fundamental/rotacion-del-activo-t-1733>
- Sulbarán, I. (2023, noviembre 17). *¿Qué son las empresas manufactureras?* Universidad TIFFIN. <https://acortar.link/YAHHIf>
- Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. (s. f.). *Ranking de compañías*. Supercias. Recuperado 27 de abril de 2024, de <https://acortar.link/rdwjSJ>
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2009). *Un pequeño empujón (Nudge)* (Taurus, Ed.; 1.^a ed.). https://www.academia.edu/45518721/Un_peque%C3%B1o_empuj%C3%B3n_Nudge
- Thiel, E. (2023, junio). *Teoría de la personalidad de los icnco grandes*. Test. <https://www.123test.com/es/teoria-de-la-personalidad-de-los-cinco-grandes/>
- Thompson, I. (2006, enero). *Definición de Empresa*. PromonegocioS. <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html#notas>
- Unda, R. (1999, julio). *Metodología 1. Compilación y adaptación*. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/10614>
- UNIR. (2021, noviembre 31). *El análisis financiero de una empresa*. Universidad del internet. <https://www.unir.net/empresa/revista/analisis-financiero-empresa/>
- Valverde, R. M. R., & Ortiz, R. G. R. (2023). Analysis of the differences between the means of the financial indicators of fishing companies in the period 2018-2021 | Análisis de las diferencias entre las medias de los indicadores financieros de empresas pesqueras en el periodo 2018-2021. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Epoca*, 18(3). <https://doi.org/10.21919/remef.v18i3.820>
- Villamagua, M. (2016). *Las finanzas conductuales y su impacto en la toma de decisiones en las empresas de la ciudad de Loja* [Tesis de licenciatura, Universidad Técnica Particular de Loja]. <http://dspace.utpl.edu.ec/jspui/handle/123456789/15909>
- Viveros, L., García, V., Solarte, C., & Rivera, G. (2023). El emprendedor y el desempeño financiero de las micro y pequeñas empresas. *Aglala*, 14(1), 96-108. <https://revistas.uninunez.edu.co/index.php/aglala/article/view/2255>
- Yan, F. (2017). *Behavioral finance strategic application in risk investment-based on the chinese and european financial market* [Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid]. <https://acortar.link/0aQrrb>

11. Anexos

Anexo A

Empresas manufactureras de la muestra de conveniencia

Nombre
INAPESA SA
INDUSTRIA DE ALIMENTOS CAFRILOSA S.A.
INDUSTRIA ALIMENTICIA KLEE CIA.LTDA.
INDUSTRIAS SARA PANGA TOMEHR COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
ECOLAC CIA. LTDA.
CERQUINAK CIA.LTDA.
DELAROMA S. A.
LA SUREÑITA SOCIEDAD ANONIMA
INDUSTRIA LOJANA DE ESPECERIAS ILE C.A.
FRANKSUR INDUSTRIAL AVICOLA CIA. LTDA.
ROMAR PRODUCCION DE ALIMENTOS-BEBIDAS ALCOHOLICAS Y NO
ALCOHOLICAS CIA.LTDA.
INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A. ILELSA
WILCOCERVECERIA S.A.S.
ZUKUA CIA.LTDA.
AGROINDUSTRIA RICOSAECUADOR CIA.LTDA.
WATER FOR LIFE "AGUA VITEA" AGUAVITEALLC CIA.LTDA.
"VILCA-INTER-AGUAS" {VILCABAMBA INTERNACIONAL DE AGUAS COMPAÑIA
LIMITADA
RS77 CIA.LTDA.
CRONICA DE LA TARDE COMPAÑIA LIMITADA
PROEDUCARE CIA.LTDA.
RAFAEL JARAMILLO L. CIA. LTDA.
OXIWEST CIA. LTDA.
BIOLACT-EC CIA.LTDA.
CREVIGO S.A.
BARRO SACRO CIA.LTDA.
HORMYPOL CIA. LTDA.
HORMICONSTRUCCIONES CIA. LTDA.
ZADA INGENIERIA S.A.
DISTRIBUIDORA DE ALUMINIO LOJA "LOJALUM" CIA. LTDA.
GRINCQ CIA.LTDA.
OPTICAS OPTIAUSTRO CIA. LTDA.
FABRICA DE VIDRIO TEMPLADO FAVITEM S.A.
TELCOINSTALACIONES COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Anexo B

Actividad económica de las empresas manufactureras

Nombre	CIU
INAPESA SA	C1010.22
INDUSTRIA DE ALIMENTOS CAFRILOSA S.A.	C1010.22
INDUSTRIA ALIMENTICIA KLEE CIA.LTDA.	C1030.15
INDUSTRIAS SARA PANGA TOMEHR COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	C1030.16
ECOLAC CIA. LTDA.	C1050.01
CERQUINAK CIA.LTDA.	C1061.21
DELAROMA S. A.	C1079.11
LA SUREÑITA SOCIEDAD ANONIMA	C1079.13
INDUSTRIA LOJANA DE ESPECERIAS ILE C.A.	C1079.31
FRANKSUR INDUSTRIAL AVICOLA CIA. LTDA.	C1080.01
ROMAR PRODUCCION DE ALIMENTOS-BEBIDAS ALCOHOLICAS Y NO ALCOHOLICAS CIA.LTDA.	C1101.01
INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A. ILELSA	C1101.01
WILCOCERVECERIA S.A.S.	C1103.01
ZUKUA CIA.LTDA.	C1104.01
AGROINDUSTRIA RICOSAECUADOR CIA.LTDA.	C1104.01
WATER FOR LIFE "AGUA VITEA" AGUAVITEALLC CIA.LTDA.	C1104.02
"VILCA-INTER-AGUAS" {VILCABAMBA INTERNACIONAL DE AGUAS COMPAÑIA LIMITADA	C1104.02
RS77 CIA.LTDA.	C1410.02
CRONICA DE LA TARDE COMPAÑIA LIMITADA	C1811.01
PROEDUCARE CIA.LTDA.	C1811.02
RAFAEL JARAMILLO L. CIA. LTDA.	C2011.11
OXIWEST CIA. LTDA.	C2011.11
BIOLACT-EC CIA.LTDA.	C2100.01
CREVIGO S.A.	C2310.21
BARRO SACRO CIA.LTDA.	C2392.02
HORMYPOL CIA. LTDA.	C2395.01
HORMICONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	C2395.01
ZADA INGENIERIA S.A.	C2511.01
DISTRIBUIDORA DE ALUMINIO LOJA "LOJALUM" CIA. LTDA.	C2511.01
GRINCQ CIA.LTDA.	C3100.02
OPTICAS OPTIAUSTRO CIA. LTDA.	C3250.24
FABRICA DE VIDRIO TEMPLADO FAVITEM S.A.	C3290.40
TELCOINSTALACIONES COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	C3320.09


Anexo C

Tamaño de las empresas manufactureras

Nombre	Tamaño
ZUKUA CIA.LTDA.	Microempresa
ZADA INGENIERIA S.A.	Microempresa
WILCOCERVECERIA S.A.S.	Microempresa
WATER FOR LIFE "AGUA VITEA" AGUAVITEALLC CIA.LTDA.	Microempresa
"VILCA-INTER-AGUAS" {VILCABAMBA INTERNACIONAL DE AGUAS} COMPAÑÍA LIMITADA	Microempresa
TELCOINSTALACIONES COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA RS77 CIA.LTDA.	Microempresa
RAFAEL JARAMILLO L. CIA. LTDA.	Microempresa
INDUSTRIA ALIMENTICIA KLEE CIA.LTDA.	Microempresa
GRINCQ CIA.LTDA.	Microempresa
FABRICA DE VIDRIO TEMPLADO FAVITEM S.A.	Microempresa
CERQUINAK CIA.LTDA.	Microempresa
BARRO SACRO CIA.LTDA.	Microempresa
ROMAR PRODUCCION DE ALIMENTOS-BEBIDAS ALCOHOLICAS Y NO ALCOHOLICAS CIA.LTDA.	Pequeña
PROEDUCARE CIA.LTDA.	Pequeña
OXIWEST CIA. LTDA.	Pequeña
OPTICAS OPTIAUSTRO CÍA. LTDA.	Pequeña
LA SUREÑITA SOCIEDAD ANONIMA	Pequeña
INDUSTRIAS SARA PANGA TOMEHR COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	Pequeña
INAPESA SA	Pequeña
HORMYPOL CIA. LTDA.	Pequeña
CRONICA DE LA TARDE COMPAÑÍA LIMITADA	Pequeña
CREVIGO S.A.	Pequeña
BIOLACT-EC CIA.LTDA.	Pequeña
AGROINDUSTRIA RICOSAECUADOR CIA.LTDA.	Pequeña
INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A. ILELSA	Mediana
INDUSTRIA DE ALIMENTOS CAFRILOSA S.A.	Mediana
HORMICONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	Mediana
FRANKSUR INDUSTRIAL AVICOLA CIA. LTDA.	Mediana
ECOLAC CIA. LTDA.	Mediana
DISTRIBUIDORA DE ALUMINIO LOJA "LOJALUM" CIA. LTDA.	Mediana
DELAROMA S. A.	Mediana
INDUSTRIA LOJANA DE ESPECERIAS ILE C.A.	Grande

Anexo D

Estado Financiero de la empresa ILE


	RAZÓN SOCIAL	INDUSTRIA LOJANA DE ESPECERIAS ILE C.A.
	DIRECCIÓN	VIA NUEVA A CUENCA Y - No. KM. 1 BARRIO: CONSACOLA
	EXPEDIENTE	30716
	RUC	1190049406001
	AÑO	2023
	FORMULARIO	SCV.NIIF.30716.2023.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAA)		Mar 18, 20
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
ACTIVO	1	34734936,87
ACTIVO CORRIENTE	101	12205657,87
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	363664,13
CAJA	1010101	607,98
INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS	1010102	30184,74
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	332871,41
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	6277276,31
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201	7661,41
RENTA FIJA	101020102	7661,41
PÓLIZAS DE ACUMULACIÓN	10102010219	7661,41
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	1010205	1183629,12
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES	101020502	1183629,12
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A CLIENTES	10102050201	579285,64
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A TERCEROS	10102050202	604343,48
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	1010206	5193011,62
POR COBRAR A CLIENTES	101020603	5181511,62
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	101020604	11500,00
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	1010207	-107025,84
INVENTARIOS	10103	5265626,46
INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA	1010301	1505228,33
INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	1010302	588565,99
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCION	1010303	856100,87
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA	1010305	1279014,18

CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	1010306	7030,11
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	1010307	447861,66
INVENTARIOS REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	1010311	439217,63
OTROS INVENTARIOS	1010312	142607,69
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	23033,28
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010401	23033,28
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	257836,67
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	257836,67
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	10108	18221,02
ACTIVOS NO CORRIENTES	102	22529279,00
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10201	15029196,43
TERRENOS	1020101	1270000,00
EDIFICIOS	1020102	9696180,42
CONSTRUCCIONES EN CURSO	1020103	675394,92
INSTALACIONES	1020104	1048577,32
MUEBLES Y ENSERES	1020105	528155,63
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	7776160,75
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	371966,41
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020109	339602,09
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020110	1571452,88
REPUESTOS Y HERRAMIENTAS	1020111	65932,11
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-8314226,10
ACTIVOS BIOLÓGICOS	10203	559505,95
PLANTAS EN CRECIMIENTO	1020303	377347,75
PLANTAS EN PRODUCCIÓN	1020304	182158,20
ACTIVO INTANGIBLE	10204	4408,29
OTROS INTANGIBLES	1020407	4408,29
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	10205	292835,33
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	10208	6388737,47
INVERSIONES ASOCIADAS	1020807	6388737,47
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	10210	254595,53
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	1021004	254595,53

Nota. Solo están presentes los activos y los datos fueron obtenidos de la SUPERCIAS

Anexo E


Estado Financiero de la empresa CAFRILOSA

	RAZÓN SOCIAL	INDUSTRIA DE ALIMENTOS CAFRILOSA S.A.	
	DIRECCIÓN	AV. TURUNUMA Y GRANADA No. S/N BARRIO: TURUNUMA	
	EXPEDIENTE	113	
	RUC	1190000709001	
	AÑO	2023	
	FORMULARIO	SCV.NIIF.113.2023.1	
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAA)		Mar 27, 20	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
CUENTA		CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
ACTIVO		1	4981396,03
ACTIVO CORRIENTE		101	3307430,79
EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO		10101	519057,01
CAJA		1010101	13273,25
INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS		1010102	45125,31
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS		1010103	460658,45
ACTIVOS FINANCIEROS		10102	2150905,86
ACTIVOS FINANCIEROS AL COSTO AMORTIZADO		1010203	1590000,00
RENTA FIJA		101020302	1590000,00
CERTIFICADOS DE DEPÓSITO		10102030208	1590000,00
PROVISIÓN POR DETERIORO DE ACTIVOS FINANCIEROS		1010204	-76456,54
ACTIVOS FINANCIEROS AL COSTO AMORTIZADO		101020402	-76456,54
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS		1010205	637267,60
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES		101020502	637267,60
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A CLIENTES		10102050201	480539,10
INTERESES POR COBRAR		10102050216	23159,19
OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS		10102050221	133569,31
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS		1010206	94,80
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS		101020604	94,80
INVENTARIOS		10103	591629,32
INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA		1010301	393198,80
INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO		1010302	12278,04
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCION		1010303	30850,89
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN LA PRESTACION DEL SERVICIO		1010304	26879,98

CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA	1010305	70769,88
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	1010306	2050,50
MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCION	1010310	399,18
INVENTARIOS REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	1010311	42104,68
OTROS INVENTARIOS	1010312	13097,37
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	11491,11
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010401	11491,11
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	34347,49
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	1010501	7332,99
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	27014,50
ACTIVOS NO CORRIENTES	102	1673965,24
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10201	1366980,75
TERRENOS	1020101	954194,52
EDIFICIOS	1020102	141984,57
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	801100,01
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	8551,75
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020109	476083,03
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-1014933,13
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	10206	18867,49
ACTIVOS FINANCIEROS A COSTO AMORTIZADO	1020603	18867,49
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	10208	288117,00
INVERSIONES ASOCIADAS	1020807	286544,00
OTRAS INVERSIONES	1020809	1573,00

Anexo F


Estado Financiero de la empresa HORMICONSTRUCCIONES

	RAZÓN SOCIAL	HORMICONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	
	DIRECCIÓN	AV. EUGENIO ESPEJO Y VIA DE INTEGRACION BARRIAL No. S/N BARRIO: CHONTACRUZ	
	EXPEDIENTE	201060	
	RUC	1191712893001	
	AÑO	2023	
	FORMULARIO	SCV.NIIF.201060.2023.1	
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAA)		Mar 10, 20	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)	
ACTIVO	1	3958987,06	
ACTIVO CORRIENTE	101	817005,98	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	111325,74	
CAJA	1010101	111325,74	
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	476905,11	
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	1010205	476905,11	
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES	101020502	476905,11	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A CLIENTES	10102050201	463238,99	
OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	10102050221	13666,12	
INVENTARIOS	10103	73136,71	
MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCION	1010310	73136,71	
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	92377,98	
OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS	1010404	92377,98	
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	61454,17	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	61454,17	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	10108	1806,27	
ACTIVOS NO CORRIENTES	102	3141981,08	
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10201	2872744,19	
TERRENOS	1020101	730000,00	
EDIFICIOS	1020102	800125,23	
CONSTRUCCIONES EN CURSO	1020103	242274,05	
MUEBLES Y ENSERES	1020105	19561,57	
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	1681968,69	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	11377,40	
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020109	1033750,37	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-1646313,12	
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	10202	6550,16	
EDIFICIOS	1020202	6550,16	
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)	

EDIFICIOS	102020201	6550,16
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	10208	262686,73
INVERSIONES NEGOCIOS CONJUNTOS	1020808	227498,00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	1020811	35188,73

Anexo G


Estado Financiero de la empresa ILELSA

	RAZÓN SOCIAL	INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A. ILELSA
	DIRECCIÓN	AV. SALVADOR BUSTAMANTE CELI Y HOMERO HIDROVO No. S/N BARRIO: LA PAZ
	EXPEDIENTE	648
	RUC	1190002809001
	AÑO	2023
	FORMULARIO	SCV.NIIF.648.2023.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAA)		Mar 29, 20
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
ACTIVO	1	2382729,06
ACTIVO CORRIENTE	101	923590,44
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	66727,87
CAJA	1010101	3052,75
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	63675,12
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	302364,47
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	1010205	262461,88
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENEREN INTERESES	101020501	238014,97
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A CLIENTES	10102050101	238014,97
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES	101020502	24446,91
OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	10102050221	24446,91
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	1010206	54285,19
POR COBRAR A COMPAÑÍAS RELACIONADAS	101020602	44476,93
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	101020604	9808,26
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	1010207	-14382,60
INVENTARIOS	10103	503206,70
INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA	1010301	363338,82
INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	1010302	1321,83
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA	1010305	53899,54
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)

INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	1010306	84646,51
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	20813,68
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010401	14162,57
ANTICIPOS A PROVEEDORES	1010403	6571,11
OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS	1010404	80,00
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	30477,72
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	1010501	6100,05
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	24377,67
ACTIVOS NO CORRIENTES	102	1459138,62
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10201	1331562,48
TERRENOS	1020101	537137,36
EDIFICIOS	1020102	713296,94
CONSTRUCCIONES EN CURSO	1020103	5632,92
INSTALACIONES	1020104	84675,22
MUEBLES Y ENSERES	1020105	49927,18
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	681861,28
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	60126,85
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020109	409264,27
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-1210359,54
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	10205	27441,14
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	10206	100000,00
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1020605	100000,00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	10208	135,00
OTRAS INVERSIONES	1020809	135,00

Anexo H

Estado Financiero de la empresa FRANKSUR

	RAZÓN SOCIAL	FRANKSUR INDUSTRIAL AVICOLA CIA. LTDA.
	DIRECCIÓN	AV, CUXIBAMBA Y RIOBAMBA No. S/N BARRIO: FABIOLA
	EXPEDIENTE	141916
	RUC	1191742172001
	AÑO	2023
	FORMULARIO	SCV.NIIF.141916.2023.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAA)		Mar 15, 20
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
ACTIVO	1	2230505,93
ACTIVO CORRIENTE	101	727094,15
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	32889,83
CAJA	1010101	27638,17
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	5251,66
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	437478,78
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	1010205	161810,60
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES	101020502	161810,60
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A CLIENTES	10102050201	161810,60
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	1010206	282214,75
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	101020604	282214,75
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	1010207	-6546,57
INVENTARIOS	10103	63592,78
INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA	1010301	54340,58
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	1010306	9252,20
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	36263,30
ANTICIPOS A PROVEEDORES	1010403	36263,30
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	156869,46
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	1010501	861,43
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	156008,03
ACTIVOS NO CORRIENTES	102	1503411,78
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10201	1272809,21
TERRENOS	1020101	670022,00
EDIFICIOS	1020102	562226,84
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	280064,25
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	3367,86
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020109	21100,00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-263971,74

CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
ACTIVOS BIOLÓGICOS	10203	226321,61
ANIMALES VIVOS EN CRECIMIENTO	1020301	226321,61
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	10205	4180,96
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	10206	100,00
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	1020601	100,00

Anexo I

Notas de los Estados Financieros de DELAROMA

Cuentas del Activo	Valor en dólares americanos
Cientes y otras cuentas por cobrar	402 789,00
Cuentas por vencer de cobro	159 749,00
Cuentas vencidas de más de 60 días de cobro	52 163,00
Inventarios	289 846,00
Maquinaria	244 027,00

Nota. Estos datos fueron obtenidos de la SUPERCIAS.

Anexo J

Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas manufactureras

Universidad Nacional de Loja

Carrera de Finanzas

Se está realizando una investigación a los gerentes financieros o la persona a cargo de las finanzas de las empresas manufactureras con el propósito de determinar si las finanzas conductuales tienen relación con el desempeño financiero a través del cuestionario "Big Five Inventory", razón por la cual se le pide la manera más comedida que llene el siguiente cuestionario.

La información será confidencial, anónima y totalmente con fines académicos.

Cuestionario "BIG FIVE INVENTORY"

Empresa:

Cargo:

Dimensión socioeconómica

- Género:** Femenino Masculino
- Nivel de Estudios:** Bachiller Ingeniero Licenciado Doctor PhD
Máster
- Años de trabajo:** 1-5 6-10 11-15 16-20
- Estado civil:** Soltero Casado Divorciado

A continuación, encontrará una serie de frases sobre formas de pensar, sentir o actuar, para que las vaya leyendo atentamente y marque la respuesta que describa mejor cuál es su forma habitual de pensar, sentir o actuar.

Para contestar marque con una "X" el espacio de uno de los números (5 a 1) que encontrará debajo de cada afirmación.

Las alternativas de respuesta son:
5 Completamente verdadero para mi
4 Bastante verdadero para mi
2 Bastante falso para mi
1 Completamente falso para mi

N°	PREGUNTAS	5	4	3	2	1
P1	Cree que es una persona conversadora					
P2	Tiende a encontrar fallas en los demás.					
P3	Cree que hace un buen trabajo.					
P4	Cree que es una persona depresiva o melancólica.					
P5	Se me ocurren nuevas ideas.					
P6	Soy una persona reservada					
P7	Ayuda desinteresadamente a los demás					
P8	Es algo descuidado/a					
P9	Es una persona que controla bien el estrés.					
P10	Siente curiosidad por muchas cosas diferentes.					
P11	Está lleno de energía.					
P12	Inicia enfrentamientos o discusiones con los demás					
P13	Es trabajador/a y cumplidor/a					
P14	Con frecuencia se pone tenso/a					
P15	Es ingenioso/a y/o profundo/a					
P16	No le molesta ser el centro de atención					
P17	No le cuesta perdonar					
P18	Tiende ser a desorganizado/a					
P19	Se preocupa mucho					
P20	Tiene mucha imaginación					
P21	Tiende a ser callado/a					
P22	Tiendo a pensar lo mejor de la gente					
P23	Tiende ser dejado/a					
P24	Se considera una persona emocionalmente estable que no es fácil de alterar					
P25	Creo ser una persona creativa					
P26	No teme expresar lo que siente					
P27	Tiende a ser una persona cálida					
P28	Persevera hasta terminar el trabajo					
P29	Tiene un humor cambiante					
P30	Valora lo artístico y estético					
P31	Es a veces tímido/a, inhibido/a					
P32	Es considerado/a y amable con casi todo el mundo					
P33	Hace las cosas de manera eficiente.					
P34	Mantiene la calma en situaciones tensas					
P35	Prefiere trabajos que son rutinarios					

N°	PREGUNTAS	5	4	3	2	1
P36	Se considera una persona extrovertida y sociable					
P37	Es a veces grosero/a con los demás					
P38	Hace planes y los sigue cuidadosamente					
P39	Se pone nerviosa con facilidad					
P40	Le gusta reflexionar					
P41	Tiene pocos intereses artísticos					
P42	Le gusta cooperar con los demás					
P43	Se distrae fácilmente					
P44	Tiene gustos sofisticados en arte, música o literatura.					

Muchas gracias por su tiempo y colaboración.

Anexo K

Evidencia fotográfica de la aplicación del cuestionario



Anexo L

Certificado de traducción del resumen a inglés

Loja 27 de noviembre de 2024

Gloria Lorena Gallegos Lapo

Licenciada en Ciencias de la Educación Mención Idioma Inglés

Reg. SENESCYT: 1008-2018-1945605

CERTIFICO

Que he realizado la traducción de español a inglés del resumen de **“Sostenibilidad financiera de las empresas manufactureras del Cantón Loja basadas en decisiones en finanzas conductuales”**, de autoría de la Srta. **Daniela Fernanda Jumbo Ayala** con número de cédula 1150241808, estudiante de la carrera de Finanzas de la Universidad Nacional de Loja.

Es todo lo que puedo certificar en honor a la verdad, facultando el interesado hacer uso del presente en lo que considere pertinente



Lcda. Gloria Lorena Gallegos Lapo

C.I: 0704581669