



## **ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

### **Tema:**

**“INCIDENCIA ECONÓMICA DE LAS REFORMAS  
ARANCELARIAS EN LA IMPORTACIÓN DE  
ELECTRODOMÉSTICOS”**

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de Ingeniera  
en Contabilidad y Auditoría

### **Línea de investigación:**

Finanzas, Auditoría y/o Contabilidad Empresarial

### **Autora:**

ANDREA CAROLINA VÁSCONEZ CORTEZ

### **Directora:**

VERÓNICA LEONOR PEÑALOZA LÓPEZ, ING.

Ambato – Ecuador

Abril 2016

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
SEDE AMBATO**

**HOJA DE APROBACIÓN**

**Tema:**

**“INCIDENCIA ECONÓMICA DE LAS REFORMAS  
ARANCELARIAS EN LA IMPORTACIÓN DE  
ELECTRODOMÉSTICOS”**

**Línea de investigación:**

**FINANZAS, AUDITORÍA Y/O CONTABILIDAD EMPRESARIAL**

**Autora:**

**ANDREA CAROLINA VÁSQUEZ CORTEZ**

Verónica Leonor Peñaloza López, Ing.

f. \_\_\_\_\_

**CALIFICADORA**

Nelson Danilo Bombon Orellana, Ing. Mg.

f. \_\_\_\_\_

**CALIFICADOR**

Fredy Leonardo Ibarra Sandoval, Mg.

f. \_\_\_\_\_

**CALIFICADOR**

Julio César Zurita Altamirano, Mg.

f. \_\_\_\_\_

**DIRECTOR ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN  
DE EMPRESAS**

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, Dr.

f. \_\_\_\_\_

**SECRETARIO GENERAL PUCESA**

Ambato- Ecuador

Abril 2016

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD**

Yo, ANDREA CAROLINA VÁSCONEZ CORTEZ portadora de la cédula de ciudadanía Nro. 180508792-9 declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final, previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

ANDREA CAROLINA VÁSCONEZ CORTEZ

CI: 180508792-9

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por brindarme la fortaleza necesaria para cumplir mis objetivos, por regalarme la salud, la vida y la tranquilidad.

A mi padre y madre que aunque no se encuentren junto a mí, seguirán presentes en cada una de las enseñanzas que me han dejado como legado.

A mis hermanas por ser el apoyo constante en mi vida y por darme la comprensión y el amor necesarios para culminar mis proyectos.

A mis sobrinos por recordarme la alegría de vivir y por brindarme el cariño desinteresado y su sincera sonrisa.

Al Sr. Patricio Mayorga Vega, Gerente de la empresa Electrofácil Cía. Ltda., por abrirme las puertas de su empresa y su completa confianza para desarrollar el presente trabajo.

A Verito Peñaloza, mi Directora de Proyecto por ser además de una excelente maestra, una gran amiga que ha sabido comprenderme y apoyarme en este largo proceso, por sus consejos y paciencia, mil gracias.

Andrea Carolina Vásquez Cortez

## **DEDICATORIA**

Este trabajo está dedicado a Dios en primer lugar y a mis ángeles, mi madre Laurita Cortez, por enseñarme a luchar y mi padre Mario Vásconez, que sigue guiando mis pasos desde la eternidad.

*ANDREA VÁSCONEZ*

## Resumen

El presente proyecto de investigación se realiza en la empresa Electrofácil Cía. Ltda., la cual se dedica a la importación y comercialización de electrodomésticos al por mayor y menor. Debido a las reformas arancelarias expedidas por el Gobierno durante el período 2009-2014, la empresa ha visto varios cambios en algunos rubros de las cuentas de sus balances. Por ello el objetivo general del presente proyecto es analizar la incidencia económica de las reformas arancelarias en la importación de electrodomésticos. Por esta razón se ha desarrollado en base a las metodologías cuantitativa y cualitativa, utilizando técnicas como la entrevista para obtener una visión global del problema, además del uso de documentos fuente como balances de la empresa para la realización del análisis financiero desde el año 2008 al 2014. Los resultados de la investigación muestran que las reformas arancelarias han afectado negativamente a la economía de la empresa, ya que existe una disminución de importaciones y ventas, hasta de un 95% y 69% respectivamente. Consecuentemente es indispensable la aplicación de estrategias financieras que permitan minimizar los costos de la mercancía y así brindar al cliente un producto de calidad y a precio razonable.

Palabras clave: reformas arancelarias, importación, balances, análisis financiero, costos.

## **Abstract**

This research project was carried out in the company Electrofácil Cía. Ltda. which is dedicated to home appliance imports, wholesale and retail. Due to the tariff reforms issued by the government in 2009-2014, the company has seen several changes in some items of the balance sheet. Therefore, the general aim of this project is to analyze the economic incidence of the tariff reforms in the importation of home appliances. For this reason, it has been developed based on quantitative and qualitative approaches using techniques such as interview in order to gain a global vision of the problem as well as the use of documents are sources such as the company's balance statements in order to do a financial analysis from the year 2008 to 2014. The findings show that the tariff reforms have negatively affected the company's financial situation since importations and sales have decreased as much as 95% and 69% accordingly. Consequently, it is indispensable to apply financial strategies which will make it possible to minimize the costs of the merchandise and in that way provide the customer with a quality product at a reasonable price.

**Key words:** tariff reforms, importation, financial statement, financial analysis, costs.

## Índice de Contenidos

### PRELIMINARES

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice de Contenidos.....	viii
Índice de Gráficos .....	xi

### CUERPO

CAPITULO I .....	1
1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Tema .....	1
1.2. Planteamiento del Problema.....	1
1.2.1. Contextualización .....	2
1.2.2. Árbol de Problemas.....	5
1.2.3. Análisis crítico .....	5
1.2.4. Prognosis.....	7
1.2.5. Formulación del problema .....	7
1.2.6. Interrogantes .....	7
1.2.7. Delimitación.....	8
1.3. Justificación .....	9
1.4. Objetivos.....	10
1.4.1. Objetivo General.....	10
1.4.2. Objetivos Específicos.....	10
CAPITULO II.....	11
2. MARCO TEÓRICO.....	11

2.1. Estado del Arte.....	11
2.2. Fundamentación.....	13
2.2.1. Fundamentación filosófica.....	13
2.2.2. Fundamentación legal .....	14
2.3. Categorías Fundamentales .....	14
2.3.1. Matriz productiva.....	14
2.3.2. Balanza de pagos.....	16
2.3.3. Déficit en la balanza de pagos.....	16
2.3.4. Importación .....	17
2.3.5. Aranceles.....	18
2.3.6. Barreras arancelarias .....	19
2.3.7. Salvaguardias .....	20
2.3.8. Reformas arancelarias .....	21
2.3.9. Análisis Financiero .....	27
2.3.10. Proyecciones .....	28
CAPITULO III.....	30
3. METODOLOGÍA .....	30
3.1. Enfoque.....	30
3.2. Modalidad básica de la investigación .....	30
3.2.1. Investigación bibliográfica documental .....	30
3.3. Nivel o tipo de investigación .....	31
3.3.1. Nivel exploratorio .....	31
3.4. Técnicas e instrumentos .....	31
3.5. Plan de recolección de la información .....	32
3.6. Plan de procesamiento de la información .....	33
CAPITULO IV.....	34
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS .....	34
4.1. Análisis de las entrevistas .....	34
4.1.1. Entrevista al gerente general .....	34

4.1.2. Entrevista a la contadora .....	36
4.2. Análisis financiero .....	38
4.2.1. Análisis Horizontal .....	38
4.2.2. Comportamiento de cuentas relativas .....	59
4.2.3. Análisis Vertical.....	67
4.2.4. Indicadores Financieros .....	71
CAPÍTULO V .....	78
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	78
5.1. Conclusiones .....	78
5.2. Recomendaciones .....	79
CAPITULO VI.....	80
6. PROPUESTA.....	80
6.1. Datos informativos.....	80
6.2. Antecedentes de la Propuesta.....	81
6.3. Justificación .....	82
6.4. Objetivos.....	83
6.4.1. Objetivo General.....	83
6.4.2. Objetivos Específicos.....	83
6.5. Estructura de la Propuesta.....	84
6.6. Desarrollo de objetivos .....	89
6.7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	108
6.7.1. Conclusiones .....	108
6.7.2. Recomendaciones .....	108
Bibliografía .....	109
ANEXOS .....	116

## Índice de Gráficos

### Tablas

Tabla 2.1 Productos de la importadora con cambio de arancel.....	22
Tabla 2.2 Productos con cupo anual para su importación.....	22
Tabla 2.3 Arancel mixto a televisores.....	23
Tabla 2.4. Productos con salvaguardia. Resolución 011-2015 .....	26
Tabla 4.1 Estado de Resultados 2008-2009 .....	39
Tabla 4.2 Estado de Situación Financiera 2008-2009.....	42
Tabla 4.3 Estado de Resultados 2010-2011 .....	44
Tabla 4.4 Estado de Situación Financiera 2010-2011.....	47
Tabla 4.5 Estado de Resultados 2012-2013 .....	49
Tabla 4.6 Estado de Situación Financiera 2012-2013.....	52
Tabla 4.7 Estado de Resultados 2013-2014 .....	54
Tabla 4.8 Estado de Situación Financiera 2013-2014.....	57
Tabla 4.9 Comportamiento de Ventas.....	60
Tabla 4.10 Comportamiento de Costo de Ventas.....	61
Tabla 4.11 Comportamiento de Importaciones .....	62
Tabla 4.12 Comportamiento de Cuentas por Cobrar .....	63
Tabla 4.13 Comportamiento Cuentas por Pagar .....	64
Tabla 4.14 Comportamiento de Utilidad.....	65
Tabla 4.15 Estado de Resultados 2014 .....	68
Tabla 4.16 Estado de Situación Financiera 2014 .....	70
Tabla 6.1 Importación de Productos en CKD (Televisores) .....	91
Tabla 6.2 Medidas de Container .....	92

Tabla 6.3 Valor CIF y Aduana (CKD).....	93
Tabla 6.4 Costo de televisores en CKD .....	94
Tabla 6.5 Importación de Productos Terminados (Televisores) .....	95
Tabla 6.6 Cálculo de Arancel Mixto.....	95
Tabla 6.7 Valor CIF y Aduana (Productos Terminados) .....	96
Tabla 6.8 Cuadro Comparativo Cálculos de Importación.....	96
Tabla 6.9 Costo unitario de Televisores 24"CKD.....	98
Tabla 6.10 Costo unitario de Televisores 24" Terminados .....	98
Tabla 6.11 Precios Nacionales TV 24" .....	99
Tabla 6.12 Determinación de Precio TV 24" .....	99
Tabla 6.13 Costo unitario de Televisores 32"CKD.....	100
Tabla 6.14 Costo unitario de Televisores 32" Terminados .....	100
Tabla 6.15 Precios Nacionales TV 32" .....	101
Tabla 6.16 Determinación Precio TV 32" .....	101
Tabla 6.17 Costo unitario de Televisores 43"CKD.....	102
Tabla 6.18 Costo unitario de Televisores 43" Terminados .....	102
Tabla 6.19 Precios Nacionales TV 43" .....	103
Tabla 6.20 Determinación Precio TV 43" .....	103
Tabla 6.21 Estimación de Venta de Televisores .....	104
Tabla 6.22 Ventas Anuales 2015-2016-2017.....	105
Tabla 6.23 Incremento Porcentual .....	105
Tabla 6.24 Proyección de Ventas.....	106
Tabla 6.25 Porcentaje de ventas de televisores.....	106

**Figuras**

Figura 1.1 Árbol de Problemas .....	5
Figura 2.1 Sectores que deben cumplir con las medidas arancelarias Resolución 116 .....	24
Figura 4.1 Tendencia de Ventas.....	60
Figura 4.2 Tendencia Costo de Ventas .....	61
Figura 4.3 Tendencia de Importaciones .....	62
Figura 4.4 Tendencia Cuentas por Cobrar .....	63
Figura 4.5 Tendencias Cuentas por Pagar.....	64
Figura 4.6 Tendencia Utilidad .....	65
Figura 6.1 Mapa de Electrofácil Cía. Ltda.....	81
Figura 6.2 Organigrama Electrofácil Cía. Ltda.....	86
Figura 6.3 Diagrama de flujo de Información y Mercadería .....	87
Figura 6.4 Fórmula.....	105

## **CAPITULO I**

### **1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. Tema**

“INCIDENCIA ECONÓMICA DE LAS REFORMAS ARANCELARIAS EN LA IMPORTACIÓN DE ELECTRODOMÉSTICOS”

#### **1.2. Planteamiento del Problema**

La implementación de las reformas arancelarias a partir del mandato del Eco. Rafael Correa Delgado, en el año 2007, ha generado una serie de cambios en lo que respecta a la importación de bienes, en especial las empresas que se dedican a esta actividad se han visto afectadas ya que dichas reformas se enfocan en la limitación de las importaciones debido al cambio de la matriz productiva, misma que está basada en la industrialización de los productos naturales de un país, con un valor agregado mediante su transformación. Por ello las importaciones han disminuido considerablemente desde la emisión de dichas reformas hasta nuestros días, puesto que los cambios en los aranceles se han seguido dando a lo largo de estos ocho años. La importación de electrodomésticos no es la excepción y las empresas han tenido que sobrellevar dichos cambios para poder mantenerse en el mercado, en el mejor de los casos lo han logrado pero en otros las consecuencias han dejado pérdidas y desempleo.

## **1.2.1. Contextualización**

### **1.2.1.1. Contexto Macro**

Para los pensadores clásicos como Smith y Ricardo, el libre comercio era ideal ya que los aranceles creaban distorsiones en el comercio mundial, porque daban apertura a las desigualdades en la asignación de recursos y una ineficiencia general a nivel mundial, además la producción nacional se veía forzada a crear productos ineficientes que no existirían, en caso de no haber entorpecido la relación de precios con los mercados internacionales (Tacsan Chen , 2007). Sin embargo los aranceles se encuentran en constante modificación a nivel mundial, ya que gracias a estos se regula el comercio exterior, en algunos casos dichos aranceles se dan por la situación geográfica de algunos países, que resulta ser un inconveniente al momento de intercambiar con otros países es por esto que para facilitar el comercio internacional, dichos países realizan tratados comerciales internacionales que de alguna manera reducen la discriminación de los productos de origen extranjero con el fin de que ambas partes se beneficien. Es importante reconocer la diferencia que existe entre los países en vías de desarrollo y los desarrollados, puesto que los aranceles para los primeros son una parte fundamental en su economía ya que registran un ingreso considerable, mientras que para los segundos los aranceles son simplemente una forma de proteger a la producción nacional.

### 1.2.1.2. Contexto Meso

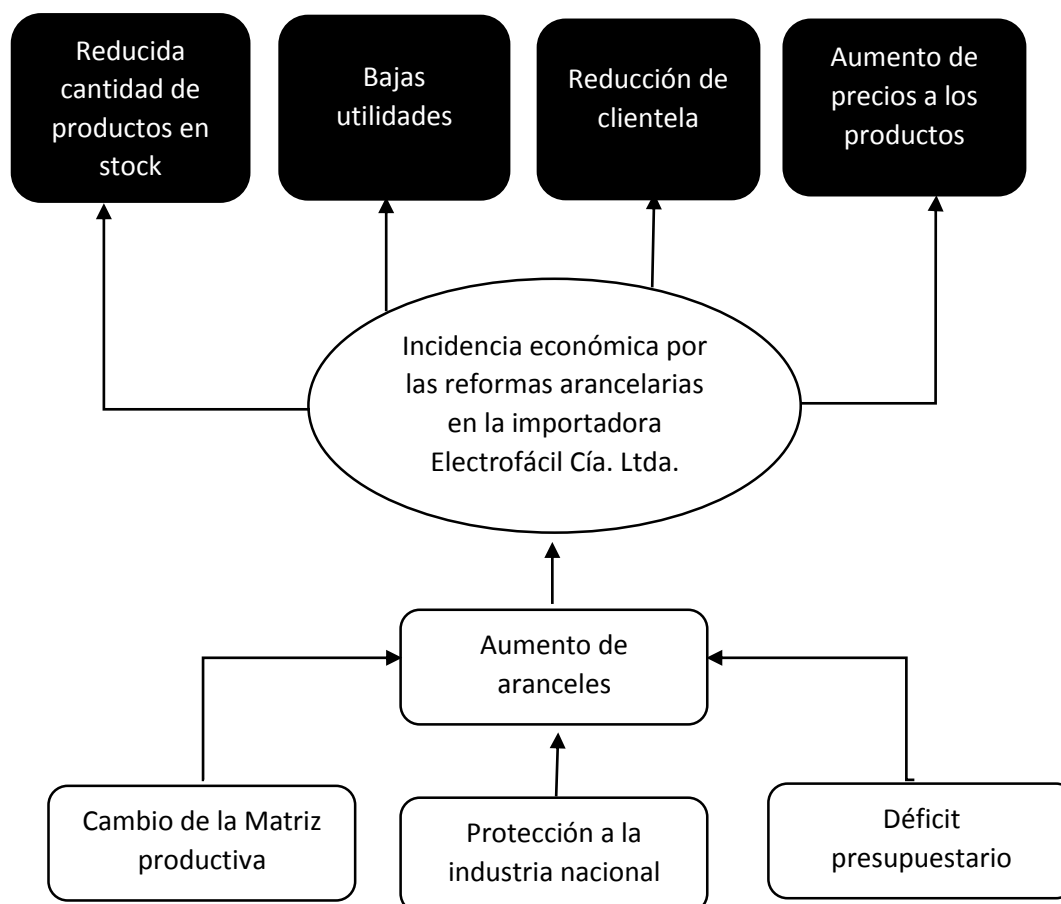
En el Ecuador a raíz del mandato del Economista Rafael Correa Delgado, iniciado en el año 2007, se han visto cambios en las políticas económicas en varios sectores. El cambio en la matriz productiva está encaminado a la protección de las industrias nacionales y al desarrollo de las mismas para que puedan aumentar la calidad de sus productos y así competir en el mercado internacional (Correa, R., 2010). Para que esto se pueda dar es fundamental reducir las importaciones y para ellos se han expedido reformas arancelarias relevantes desde el año 2009, en dicho año las importaciones en general se redujeron un 20% según datos del MCE (Ministerio de Comercio Exterior, 2013). Es importante mencionar que en el caso de Ecuador la restricción a las importaciones trae consigo un sinnúmero de problemas no sólo al sector importador, sino al sector exportador, que deberá abastecer la demanda del mercado nacional, dejando una menor cantidad de productos para exportar, que en realidad es su fuerte y en el cual obtiene una mayor ventaja. De igual manera al sector industrial, ya que se deberán aumentar los precios para que se produzca más y por ende existe la probabilidad que los consumidores no estén dispuestos a pagar un alto valor por los productos nacionales, entonces los productores se verán con la mercadería pero sin un mercado. Otro de los efectos a nivel nacional ha sido el incremento del contrabando, ya que los casos de decomisos aumentaron un 129% y en el año 2010 ascendieron a 87,9 millones de dólares americanos (Foreign Trade Information System, 2011). La situación económica del país se debe encaminar al desarrollo industrial, evitando perjudicarlo con las restricciones de importaciones que son necesarias para los productores.

### 1.2.1.3. Contexto Micro

Las reformas arancelarias han afectado a su vez a las empresas dedicadas a la importación de bienes y servicios. En el sector importador-comercializador la reducción tanto de importaciones como de ventas fue del 30%, por ello el presidente de la Asociación de Almacenes de Electrodomésticos (ASADELEC) mencionó que dicha medida debía ser revertida en un año, dado que el Gobierno ya cumplió su objetivo, el cual era reducir importaciones (Morocho, C. H., 2009). Sin embargo se han visto más reformas arancelarias en el año 2013 como la Resolución 104 expedida el 9 de agosto la cual establece el cambio tarifario para los teléfonos inteligentes. (Cámara de Comercio de Quito, 2013). Los cambios arancelarios constantes a lo largo de los últimos años han desestabilizado a las empresas importadoras, el impacto que han sufrido ha sido en muchos de los casos negativos, observándose claramente la baja de utilidades, la disminución de stocks y productos limitados produciendo una demanda insatisfecha, disminuyendo así la cantidad de clientes por el incremento en los precios, lo que ha afectado a las empresas inclusive con la reducción de personal. En el caso particular de la importadora de electrodomésticos Electrofácil Cía. Ltda., las ventas han disminuido, por ende las utilidades, mismas que traen varios efectos que se deben analizar para comprender la situación actual de la empresa y su panorama a futuro. Obviamente es un problema que engloba a toda la población y no solo a quienes consumen artículos importados.

### 1.2.2. Árbol de Problemas

Figura 1.1 Árbol de Problemas



### 1.2.3. Análisis crítico

Las reformas arancelarias que se han dado en el país en los últimos años forman parte de la nueva política de gobierno que se ha enfocado en el cambio de la matriz productiva, en la competitividad y la protección a la producción nacional. Dichas reformas han afectado a las empresas importadoras – comercializadoras de bienes, ya que en el 2009 se restringieron 647 subpartidas arancelarias, puesto que el déficit de la balanza comercial ponía en peligro a la dolarización. Por ello a nivel empresarial las importadoras se han visto afectadas con los cambios arancelarios, ya que en sus

balances son visibles las variaciones en los rubros, causando a su vez un sinnúmero de efectos que abarcan a la población entera, ya sea como colaboradores de las importadoras o como consumidores finales.

El aumento de aranceles a las importaciones recae directamente en la economía de los consumidores, ya que las empresas importadoras intermediarias, al subir los costos de adquisición de los productos, aumentan el precio de los mismos, en caso de ser productos necesarios, las ventas no tendrán una disminución alarmante, en caso de ser productos considerados de lujo, tendrán una disminución significativa en sus ventas, ya que los consumidores no estarán dispuestos a pagar altos precios por productos que pueden sustituir con facilidad. Las reformas a los aranceles han afectado a varios sectores económicos del país, no solo a los importadores directamente, sino a los exportadores, productores y sobre todo consumidores. Las consecuencias de estos cambios, se ven a nivel nacional con la aparición de problemas tales como el aumento de precios de productos de todo tipo, importados e incluso producidos en el país, ya sea por la ausencia de competencia de mercancías internacionales o por el aumento de adquisición de materia prima que generalmente es importada; del mismo modo a los exportadores que deben abastecer con la demanda interna del país, perdiendo así la ventaja que poseen al exportar y competir en el mercado exterior. En este caso el producto escasea a nivel nacional o bien los exportadores satisfacen la demanda nacional dejando de exportar y perjudicando a la balanza comercial.

#### **1.2.4. Prognosis**

Es necesario conocer el nivel de impacto que han sufrido las empresas importadoras, caso contrario podrían llegar a desaparecer dejando sin empleo a miles de trabajadores, se deben tomar medidas para poder contrarrestar los efectos, las empresas se sienten impotentes frente a estos cambios ya que como amenazas pueden poner en peligro la estabilidad de las organizaciones, es por esto que se debe realizar un análisis del impacto económico producido y así poder implementar las soluciones pertinentes. Es un problema que abarca a la población entera, ya sea como consumidores o como miembros de dichas empresas. Al no existir competencia para las industrias nacionales puede que bajen su calidad haciendo que los consumidores se conformen con estos productos a cualquier precio que el productor decida porque lógicamente no existiría más competencia.

#### **1.2.5. Formulación del problema**

¿Cuál es la incidencia económica en la importación de electrodomésticos debido a las reformas arancelarias?

#### **1.2.6. Interrogantes**

**¿Por qué se ha dado el incremento de los aranceles?**

Por las nuevas reformas arancelarias establecidas por el gobierno central a raíz del cambio en la matriz productiva, además como medida económica frente al déficit presupuestario

**¿Se han reducido las utilidades debido a las reformas arancelarias?**

Particularmente en los balances de la empresa Electrofácil Cía. Ltda., es notoria la reducción de ventas en un 13% para el año 2009 llegando hasta 69% en el año 2012

y por supuesto el aumento de los costos de adquisición de los productos importados, por ende los resultados finales han mostrado incluso pérdida durante el año 2014.

### **¿Qué efectos se ha detectado en las importaciones de electrodomésticos en general?**

De manera general los efectos no solo en la empresa Electrofácil Cía. Ltda., sino en varias importadoras de electrodomésticos ha sido la reducción de ventas por los precios más altos o bien la reducción de utilidades por mantener los mismos precios pero con costos más altos, de manera nacional se han visto casos incluso de contrabando en las distintas fronteras del país.

#### **1.2.7. Delimitación**

**Espacial:** El desarrollo del presente trabajo se realizará en la Importadora Electrofácil Cía. Ltda., ubicada en la provincia de Tungurahua, ciudad de Ambato en la Av. Los Chasquis s/n y Julio Jaramillo - Huachi Chico, de igual manera en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, ubicada en la Av. Manuelita Sáenz s/n.

**Temporal:** El tiempo establecido para la realización del trabajo es de 4 meses, en este caso como fecha límite mayo del 2015.

**Contenido:** Se recopilará datos bibliográficos y leyes aduaneras para conocer los registros oficiales y resoluciones actualizadas. Además se obtendrá documentos de primera mano por parte de la empresa, es decir, estados financieros. Para poder realizar el análisis respectivo y determinar el impacto económico.

### **1.3. Justificación**

El conocimiento de las reformas arancelarias, es de vital importancia tomando en consideración que las empresas importadoras los manejan diariamente en el funcionamiento de la organización, es por ello que al ser una situación que no pueden controlar, no tienen más opción que regirse a los cambios y tratar de encontrar nuevas estrategias de comercialización para reducir el impacto económico.

El presente trabajo analizará históricamente los balances para conocer realmente el nivel de impacto que ha sufrido la empresa, determinando así las partes más afectadas dentro de la misma, es decir, aquellos que pueden incluso traer problemas futuros, si no se toman medidas correctivas, para ello es conveniente establecer estrategias comerciales que ayuden a sobrellevar la situación.

Al igual que la importadora Electrofácil Cía. Ltda., las empresas importadoras-comercializadoras tales como Electrocentro y Electrodomésticos Zona Libre se han visto afectadas, ya que los productos han tenido un aumento del 30% en su precio, en especial en los electrodomésticos de gran tamaño como televisores de 42" y lavadoras de 33 libras (El Comercio, 2012). Por lo tanto el conocimiento del impacto económico por las reformas arancelarias de los últimos años, pueden servir de pauta para tomar medidas correctivas, por ello la importancia de conocer los efectos que trajo consigo el aumento de aranceles, porque no solo es un problema que engloba a dicho sector, sino también a los consumidores finales y a los colaboradores de las empresas importadoras. Los beneficiarios de este análisis serán los directivos de las empresas importadoras de electrodomésticos porque ayudará a tomar decisiones con respecto a las acciones a tomar para que el efecto no empeore a futuro. Si bien el trabajo será

enfocado a la importadora Electrofácil Cía. Ltda., se debe considerar que muchas de las empresas del sector pueden estar pasando por los mismos inconvenientes.

#### **1.4. Objetivos**

##### **1.4.1. Objetivo General**

Analizar las reformas arancelarias y su incidencia económica en la importación de electrodomésticos.

##### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- Investigar el marco teórico y conceptos generales sobre aranceles obteniendo una visión global del problema.
- Realizar el análisis financiero comparativo considerando para el mismo los balances desde el año 2008 hasta el año 2014.
- Definir el impacto de las reformas arancelarias en la Importadora Electrofácil Cía. Ltda.
- Determinar las estrategias financieras que reducirán el impacto económico de las reformas arancelarias en la Importadora Electrofácil Cía. Ltda.

## **CAPITULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Estado del Arte**

(Salvatore, 1999) Nos dice: “Históricamente, el arancel ha sido el tipo de restricción más importante. Un arancel es un impuesto o gravamen aduanero fijado sobre la mercancía objeto de intercambio conforme cruza una frontera nacional” (p. 221). (Tugores, 2002) Establece que el efecto primordial del arancel es el aumento de precio a los artículos importados, dando así protección a las industrias nacionales, por ello los productores de las mismas ya no se ven obligados a competir con el precio mundial, sino con este precio más el arancel, vendiendo así a precios más altos, afectando a los consumidores que no están dispuestos a pagar y prefieren dejar de comprar dichos productos. Además, (Giler, G., López, E. y Vargas, M., 2010) en su Tesis de Grado titulada “Análisis de la aplicación de barreras arancelarias a las importaciones ecuatorianas: caso textil y calzado” nos menciona que uno de los efectos más relevantes a nivel nacional es el incremento del contrabando, mismo que afecta a los importadores honestos que pagan los aranceles, a la industria nacional y por supuesto al Estado que deja de percibir los impuestos.

En la tesis de (Castro, D., 2009) titulada “La política económica y el impacto en el comercio exterior ecuatoriano” menciona que en el año 2009 el Gobierno de Rafael Correa restringe las importaciones para equilibrar la balanza de pagos, por medio del

aumento de aranceles y cuotas con el fin de incrementar las exportaciones y minimizar las importaciones, para que se frene la salida de circulante del país y se incremente la entrada de divisas. De igual manera en el trabajo de investigación previa a la obtención del Título de Economista de (Morocho, C. H., 2009) titulada “Impacto de las reformas arancelarias en las importaciones de los insumos y materias primas en el primer semestre del 2009”, menciona que dichas salvaguardias solo se mantendrían por un año, mientras se equilibraba la balanza de pagos que según datos del BCE, existiría un déficit severo para el año 2009, por lo cual se debían reducir las importaciones por dos mil ciento sesenta y nueve millones de dólares americanos (\$ 2.169'000.000,00). Por otro lado la crisis que atravesaba el país en los años 2008-2009 fue la causa principal del cambio de políticas comerciales, en la tesis de (Baldeon, G.E., 2012) titulada “Análisis del comportamiento de la balanza comercial del Ecuador respecto a los demás países que conforman la Comunidad Andina de Naciones (CAN) desde el año 2005 al año 2009” nos indica que dicha crisis se venía dando desde el año 2005 y sufrió un incremento en el año 2009 por la caída del precio del petróleo, la disminución de remesas y por la devaluación del peso colombiano como estrategia comercial. Estas circunstancias obligan al gobierno central a realizar reformas arancelarias, las cuales tienen dos puntos de vista que han sido analizados en la tesis de (Medina, D.S., 2011) titulada “Análisis del impacto en la comercialización de vehículos después de la aplicación de las medidas arancelarias y salvaguardias impuestas por el gobierno del Presidente Rafael Correa durante el periodo 2008-2010 en las provincias de Pichincha, Imbabura y Carchi” donde se establece como argumento a favor que las restricciones arancelarias son beneficiosas para proteger a la industria nacional e incrementar la producción y la exportación de los bienes ya que aumentan los estándares de calidad de los productos y los consumidores se ven obligados a consumir los productos hechos

en el país, además de ser un ingreso fiscal significativo para el Estado. Sin embargo existen argumentos en contra donde se mencionan que dichas restricciones arancelarias son perjudiciales en especial para el sector industrial ya que se encarecen los bienes y se disminuye la oferta de productos, además se reducen las materias primas que son necesarias para la producción nacional, esto fomenta el contrabando y se incrementa el desempleo en las empresas importadoras debido a la disminución de sus ventas.

Por ello estas reformas desencadenaron varias opiniones como las mencionadas en el diario (El Universo, 2012) que dice: “Manuel Muñoz, presidente de la Asociación de Importadores de Guayaquil, afirmó que el aumento de aranceles inevitablemente se traducirá en un incremento de precios en los bienes afectados”, Por ende el alza de precios era inminente y la reducción de las ventas en las importadoras traería consigo más problemas. El inconveniente arancelario como se puede ver viene siendo un problema de años anteriores, por lo cual se han realizado varias investigaciones en muchos sectores que se han visto afectados de alguna manera. La situación actual no es diferente y por ello se sigue realizando investigaciones en este caso particular en el sector importador-comercializador.

## **2.2. Fundamentación**

### **2.2.1. Fundamentación filosófica**

Es necesario conocer juicios, principios, valores y teorías científicas para exponer los fenómenos y procesos de cambio que se vayan dando en la investigación. El enfoque será crítico-propositivo, crítico, porque se analizará la realidad de la

empresa en base a los conocimientos del investigador, y su opinión e interpretación sobre resultados y propositivo porque se buscarán alternativas y estrategias de negociación para sobrellevar los efectos que se den en la economía de la organización.

### **2.2.2. Fundamentación legal**

Para el desarrollo del presente trabajo, se ve la necesidad de conocer y respaldar el mismo, en base a las leyes, códigos, reglamentos, resoluciones aduaneras y demás, en donde se determinan las directrices y obligaciones a cumplir por parte de las importadoras de electrodomésticos. Entre las cuales se encuentran las siguientes:

- Constitución Política del Ecuador
- Ley Orgánico de Aduanas
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones
- Resoluciones del COMEXI

## **2.3. Categorías Fundamentales**

### **2.3.1. Matriz productiva**

Una de las razones primordiales para el establecimiento de las reformas arancelarias a las importaciones es el cambio de la Matriz Productiva, tema tratado desde el gobierno del Economista Rafael Correa Delgado, ya que su gobierno plantea transformar el patrón de especialización de la economía ecuatoriana, debido a que la economía del país se basa en la exportación de materias primas y la importación de bienes terminados con mayor valor agregado, por el constante cambio de los precios en los mercados internacionales de materias primas y por la diferencia de precio de los productos con valor agregado, nos hemos colocado en un intercambio desigual, por

esta razón el Presidente ha impulsado el proceso de cambio de patrón de especialización productiva que le permita al Ecuador generar bienes con valor agregado que le permitan competir a nivel internacional (SENPLADES, 2012).

Importante es entonces conocer qué es la Matriz Productiva, “La matriz productiva es el conjunto de interacciones entre los diferentes actores de la sociedad que utilizan los recursos que tienen a su disposición, con los cuales generan procesos de producción” (Jaramillo Albuja, 2014, págs. 9-11)

Para que la idea de cambio en la producción del país se lleve a cabo es importante mencionar los diferentes ámbitos que apoyarán a dicho cambio tales como: sustitución de importaciones, multiplicadores fiscales, encadenamientos productivos, agregación de valor, productividad, competitividad, derecho al trabajo, asociatividad, distribución primaria del ingreso, producir bienes y servicios para la garantía de los derechos, integración productiva regional, entre otras. (Arauz, 2015, pág. 222)

Se puede establecer que el cambio en la matriz productiva engloba todos los ámbitos productivos y comerciales enfocados al cumplimiento del Plan del Buen Vivir establecido en la Constitución del Ecuador, misma que establece dentro de la política comercial Art 306: “El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza” (Corporación de Estudios y Publicaciones, 2010, pág. 204).

La prioridad del Estado es proteger la industria nacional, por ello el aumento de aranceles en las importaciones, la transformación de la matriz productiva hará que el estado ecuatoriano sea exportador de valor agregado, aprovechando los recursos y el talento humano, cabe mencionar que este proyecto es un desafío para el gobierno

central, pero es lógico acotar que los resultados se verán a largo plazo mientras que las importadoras han tenido cambios poco alentadores a corto plazo.

### **2.3.2. Balanza de pagos**

La Balanza de Pagos es un documento contable donde consta el registro sistemático de todas las transacciones económicas de los residentes de un país con los residentes del resto del mundo en un tiempo determinado, está conformada por la Cuenta Corriente (donde constan la balanza comercial, de servicios y de transacciones), Cuenta de Capital y Cuenta Financiera, se utiliza el principio de partida doble, es decir las transacciones se registran dos veces, en positivo y negativo según sea el caso, por ello desde el punto de vista contable la Balanza de Pagos siempre estará equilibrada, pero si lo vemos desde el punto de vista económico puede existir equilibrio o desequilibrio (Requeijo González, 2007, págs. 66-68).

La balanza de pagos ayuda en varios aspectos a la toma de decisiones dentro del territorio de un país específico, como lo menciona Kozikowski:

El principal objetivo de este instrumento es informar al gobierno sobre la *posición internacional* del país y ayudarlo a formular políticas monetarias, fiscales y comerciales. El análisis de la balanza de pagos permite determinar la oferta y la demanda de divisas y tener una idea acerca de los movimientos futuros del tipo cambio (Kozikowski, 2013, pág. 46).

### **2.3.3. Déficit en la balanza de pagos**

En condiciones normales un déficit en la balanza de pagos es financiado con una reducción de las reservas internacionales. Cuando éstas se agotan y el país pierde acceso a los mercados internacionales de capital, el déficit en la balanza de pagos se convierte en una *crisis de la balanza de pagos*. Un ataque especulativo contra la moneda nacional aunado a la fuga de

capitales pueden convertir el peligro de una crisis en la balanza de pagos en una crisis real (Kozikowski, 2013, pág. 55).

Para obtener el saldo en equilibrio puede existir un déficit en cuenta corriente y un superávit en cuenta de capitales o viceversa y si hay diferencias se compensarán con las reservas internacionales y el ajuste con los errores u omisiones, por ello desde el punto de vista económico el déficit o superávit en las agrupaciones de transacciones pueden darnos pautas para conocer cuál es el problema que se debe resolver.

Si existe déficit en cuenta corriente quiere decir que se está gastando más de lo que tiene, en otras palabras se ocasiona por mayores importaciones que exportaciones y si existe superávit sucede todo lo contrario.

Por ello al momento de existir este tipo de desequilibrios en la balanza de pagos el Gobierno emplea salvaguardias, para evitar la importación desmedida de productos, como política de emergencia para controlar la salida de divisas del país, y equilibrar de alguna manera la balanza de pagos.

#### **2.3.4. Importación**

“Importar es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales” (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas de México, 2014).

De igual manera se menciona que es una transacción que se realiza entre dos o más personas, mismas que son residentes en diferentes países y para dicha transacción se deben tomar en consideración algunos factores como por ejemplo la moneda de pago, que no serán las mismas en el país comprador como en el vendedor, por ello el

pago será realizado en razón de la moneda del país vendedor o aquella que el país acepte por sus exportaciones (Plott, 1981, pág. 16).

Por consiguiente la importación es la compra de bienes y servicios a un país extranjero, este tipo de comercio exterior se puede dar por dos razones primordiales, la primera por la escasez del producto dentro de los límites territoriales y la segunda por el bajo costo de importar en comparación con los costos de producción del producto dentro del país. Existen bienes que son necesarios importar para abastecer la demanda existente en el mercado, a su vez existen bienes que por sus características son considerados de lujo y satisfacen a un determinado segmento del mercado nacional.

### **2.3.5. Aranceles**

La OMC establece que:

Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías (...). Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos (Organización Mundial del Comercio, 2014).

Por otro lado los autores determinan sobre los aranceles que:

Éstos son los derechos aduaneros o impuestos que el gobierno impone a la importación de un bien. Los aranceles pueden ser (1) específicos, en forma de tasa por unidad de artículo, o (2) sobre el valor, basados en el valor del artículo (Spencer, 1993, pág. 354).

Según SICE, nos menciona que “El arancel sigue siendo uno de los principales instrumentos de política comercial en Ecuador y una importante fuente de ingresos (13,3 por ciento de los ingresos fiscales totales en 2010)” (Foreign Trade Information System, 2011, pág. 39).

Por lo tanto se afirma que los aranceles son los derechos arancelarios que se suman a las importaciones, que a más de ser un ingreso para los gobiernos de los países, ayuda a la protección de la industria nacional, ya que impide que los bienes ingresen al país con ventaja de precios en comparación con los bienes de producción nacional.

Para la importación de bienes dentro del Ecuador existen los siguientes tipos de aranceles (PRO ECUADOR, 2014) :

**Arancel de valor agregado o ad-valorem** es el que se calcula sobre un porcentaje del producto (CIF).

**Arancel específico**, se basa en otros criterios como puede ser el peso (...). Es un pago establecido por cada unidad de medida del bien importado.

**Arancel anti-dumping** es un arancel que se aplica a la importación de productos que reciben subvenciones de los países donde se producen. Estas subvenciones les permiten exportar por debajo del costo de producción.

**Arancel mixto** es el que está compuesto por un ad-valorem y un arancel específico que se gravan simultáneamente a la importación.

### **2.3.6. Barreras arancelarias**

Las barreras arancelarias no son más que las tarifas oficiales que se cobran en las aduanas tanto a importadores como a exportadores por la entrada o salida de bienes y servicios dentro del territorio de un país. En el Ecuador no se cobran tarifas a la salida de bienes es decir a las exportaciones (PRO ECUADOR, 2014).

La implementación de barreras arancelarias se puede dar por varias causas, como en el caso particular del Ecuador, para proteger a la industria nacional y para contrarrestar el déficit en la balanza comercial.

### 2.3.7. Salvaguardias

“Las salvaguardias son barreras al comercio que los países han establecido por diversas razones (problemas de balanza de pagos, protección de ciertas industrias nacientes)” (Nouel, 2006, pág. 97).

Mientras que el Sistema de Comercio Exterior nos dice que el término salvaguardia es una:

Medida aplicable en frontera, generalmente de naturaleza arancelaria, impuesta temporalmente sobre aquellos bienes que causan o amenazan causar daño grave a una industria nacional que produce una mercancía idéntica o similar. Su objetivo es proporcionar tiempo a la industria afectada para que efectúe un proceso de ajuste. Se impone normalmente después de una investigación en el país importador, investigación que procura determinar si el daño grave o amenaza de daño son causados a la industria nacional como resultado de un aumento súbito de las importaciones (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2015).

Por consiguiente las medidas de salvaguardia son empleadas en caso de imprevistos, en los cuales el país involucrado pueda estar ante una amenaza por la gran cantidad de importaciones o bien para prevenir y proteger a la industria nacional, en el caso de Ecuador las salvaguardias se emplearon con diferentes fines tales como: equilibrar la balanza comercial y proteger la industria nacional para poder acelerar el proceso del cambio de la matriz productiva. De todas maneras las salvaguardas están permitidas en los acuerdos internacionales siempre que dichas medidas sean utilizadas en casos de protección nacional, las mismas que pueden ser límites en cantidad o aumento de aranceles.

### **2.3.8. Reformas arancelarias**

Las reformas arancelarias no son más que los cambios que se han dado en el cálculo de los aranceles ya establecidos, desde el año 2007 se han venido dando modificaciones significativas en lo que se refiere a aranceles, ya que es la base para el cambio de la matriz productiva, las reformas a los aranceles han sido destinadas para diferentes productos, que han causado efectos en varios sectores del país. En el caso en particular las reformas que han afectado directamente a la empresa Electrofácil Cía. Ltda. son las siguientes:

#### **Resolución # 466**

En la presente resolución emitida el 19 de enero del 2009, se reforman una serie de subpartidas arancelarias, según el Artículo Primero dice (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, 2009, pág. 7) :

Establecer una salvaguardia por balanza de pagos, de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias, con el carácter de temporal y por el período de un (1) año, en los siguientes términos:

- a) Aplicar un recargo ad-valórem, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo I de la presente resolución;
- b) Aplicar un recargo específico, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo II de la presente resolución; y,
- c) Establecer cuotas, limitando el valor de las importaciones de mercancías, en los términos que constan en el Anexo III de la presente resolución.

A continuación se presenta un cuadro resumen con los porcentajes adicionales de salvaguardia con su respectivo arancel nacional de productos que son relevantes en la

actividad de la empresa, además las subpartidas arancelarias a las cuales se establecieron cupo límite para importar.

**Tabla 2.1 Productos de la importadora con cambio de arancel**

Medida	NANDINA	Descripción	% Recargo Arancelario	Arancel Nacional
% Recargo Arancelario	8517120000	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	35%	0%
% Recargo Arancelario	8523402100	Partes para reproducir sonido	30%	15%
% Recargo Arancelario	8523402200	Partes para reproducir imagen o imagen y sonido	30%	25%
% Recargo Arancelario	8528720000	Los demás en colores	30%	20%

Fuente: Resolución 466 COMEXI Anexo 1

**Tabla 2.2 Productos con cupo anual para su importación**

Medida	NANDINA	Descripción	Cupo Anual Máximo de US \$
Cupo del 70% del CIF	8516400000	Planchas eléctricas	2.940.910,43
Cupo del 70% del CIF	8516500000	Hornos microondas	6.688.832,97
Cupo del 70% del CIF	8516601000	Hornos	2.106.399,55
Cupo del 70% del CIF	8516602000	Cocinas	683.841,31
Cupo del 70% del CIF	8516603000	Hornillos, parrillas y asadores	628.873,48
Cupo del 70% del CIF	8516710000	Aparatos para la preparación de café o té	787.764,57
Cupo del 70% del CIF	8516720000	Tostadoras de pan	756.975,82
Cupo del 70% del CIF	8516790000	Los demás	5.425.103,17

Fuente: Resolución 466 COMEXI Anexo 3

### Resolución # 575

Esta resolución expedida el 14 de julio del 2010, establece cambios en los aranceles de los televisores tomando en consideración su tamaño en pulgadas para determinar un arancel específico más un arancel ad- valorem, es decir que estos bienes tendrán arancel mixto de la manera que se detalla a continuación:

**Tabla 2.3 Arancel mixto a televisores**

<b>Código</b>	<b>Designación de la</b>	<b>Un.</b>	<b>Arancel Mixto</b>	<b>Observaciones</b>
<b>NANDINA</b>	<b>Mercancía</b>	<b>Fis.</b>		
8528.72.00.90	--Los demás de Colores	U	USD 39,97c/u + 5% Adv	De 14 a 20 pulgadas
8528.72.00.90	--Los demás de Colores	U	USD 73,11c/u + 5% Adv	De 21 a 32 pulgadas
8528.72.00.90	--Los demás de Colores	U	USD 140,32c/u + 5% Adv	De 33 a 41 pulgadas
8528.72.00.90	--Los demás de Colores	U	USD 158,14c/u + 5% Adv	De 42 o más pulgadas

Fuente: Resolución 575 COMEXI

### Resolución # 63

En esta resolución emitida el 15 de junio del 2012 se reforma el arancel nacional vigente, en algunas subpartidas arancelarias determinadas y además se establece un cálculo de arancel mixto, es decir específico y ad-valorem, para las bebidas alcohólicas (Comité de Comercio Exterior, 2012).

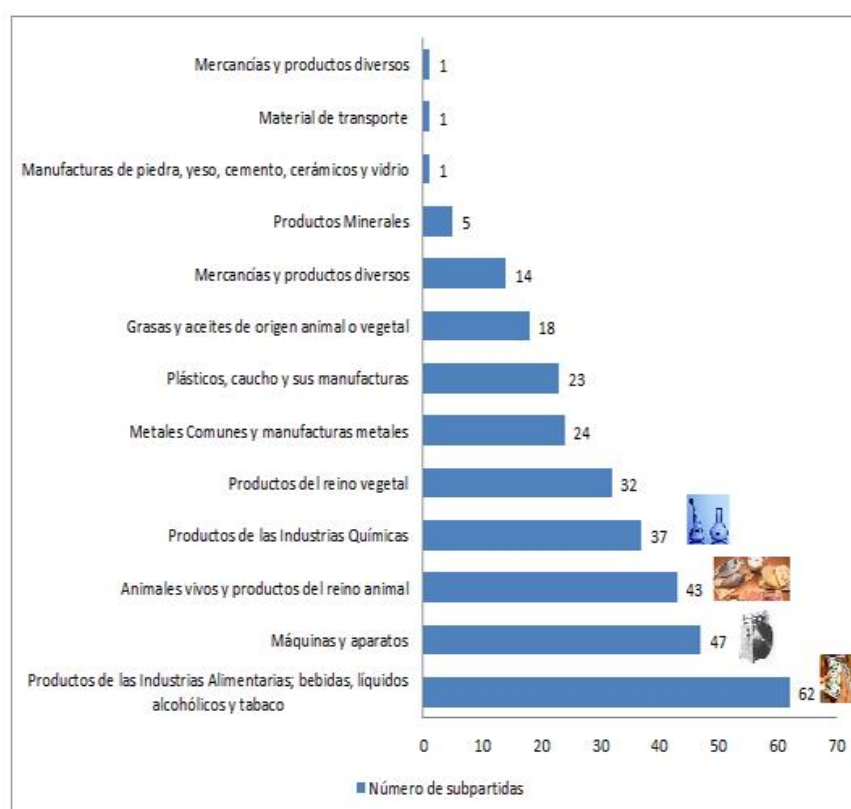
Particularmente para la empresa Electrofácil Cía. Ltda., cuya actividad es la importación de electrodomésticos, afecta la subpartida 85258020 correspondiente a las cámaras fotográficas digitales y videocámaras, que son productos importados por la empresa con un arancel ad- valorem del 25%, comparando con el 5% que era anteriormente.

## Resolución # 116

Dicha resolución emitida el 19 de noviembre del 2013, contiene la lista de productos que necesitan controles previos a la importación, incluidos el Certificado de Reconocimiento, como soporte de la declaración aduanera para mercancías que deberán estar bajo el Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE-INEN) (Comité de Comercio Exterior, 2013)

En el presente gráfico se muestran los sectores que deben cumplir con las medidas arancelarias de la resolución # 116

**Figura 2.1 Sectores que deben cumplir con las medidas arancelarias Resolución 116**



Fuente: Poderes, inteligencia política

## **Resolución # 011-2015**

Esta resolución expedida el 6 de marzo del 2015, establece salvaguardias a varios productos importados a continuación se muestra lo establecido en la presente:

**Artículo Primero.-** Establecer una sobretasa arancelaria, de carácter temporal y no discriminatoria, con el propósito de regular el nivel general de importaciones y, de esta manera, salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos, conforme al porcentaje ad valorem determinado para las importaciones a consumo de las subpartidas descritas en el Anexo de la presente resolución.

La sobretasa arancelaria será adicional a los aranceles aplicables vigentes, conforme al Arancel del Ecuador y los acuerdos comerciales bilaterales y regionales de los que el Estado ecuatoriano es Parte contratante.

**Artículo Segundo.-** Se excluyen de la aplicación de esta salvaguardia a las siguientes importaciones:

- a) Aquellas mercancías que requieran ser nacionalizadas y que hayan sido legalmente embarcadas, con destino al Ecuador, hasta la fecha de entrada en vigencia de la presente resolución;
- b) Aquellas previstas en el artículo 125 del COPCI
- c) Aquellas mercancías importadas a un régimen aduanero diferente al previsto en el artículo 147 del COPCI.
- d) Aquellas mercancías que provengan de la cooperación internacional en favor de una población beneficiaria del Ecuador que reciba dicha ayuda, sea a través del sector público, organizaciones no gubernamentales (ONG) o las entidades de cooperación correspondientes.
- e) Aquellas mercancías originarias de países de menor desarrollo relativo miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), conforme la Resolución 70 del Comité de Representantes de la ALADI.

El Comité Ejecutivo del COMEX calificará la pertinencia de exclusión de los casos previstos en el literal d) de este artículo (Comité de Comercio Exterior, 2015)

Tabla 2.4. Productos con salvaguardia. Resolución 011-2015

<b>Subpartida</b>	<b>Descripción arancelaria</b>	<b>Sobretasa Arancelaria</b>
8509401000	Licuadaora	45%
8516400000	Planchas Eléctricas	45%
8516500000	Hornos de microondas	45%
8516601000	Hornos	45%
8516603000	Hornos. Parrillas y asadores	45%
8516710000	Aparatos para la preparación de café o té	45%
8516720000	Tostadoras de pan	45%
8523491000	Para reproducir sonido	45%
8523492000	Para reproducir imagen o imagen y sonido	45%
8525802000	Cámaras digitales y videocámaras	45%
8528720090	Los demás	45%

Fuente: Resolución 011-2015 COMEXI Anexo

Estas resoluciones se han venido dando con el fin de agilizar el cambio de la matriz productiva, pero es importante señalar el impacto que han generado a varios sectores, y a su vez se han generado conflictos al momento de ejecutar las nuevas reformas, en especial para algunos sectores que no han sido capaces de cumplir con su demanda y por ende han logrado cubrirla con proveedores locales, de igual manera existe desabastecimiento de productos específicos, por estas circunstancias los inconvenientes no han tardado en presentarse (Romero, 2014).

### 2.3.9. Análisis Financiero

El análisis financiero no es más que la exploración económica-financiera de una organización, con el fin de llegar a los objetivos establecidos por el analista, los cuales dependen de los usuarios de esta información, es decir, acreedores, directivos, autoridad tributaria, o autoridades encargadas de las políticas económicas (Corona Romero , Bejarano Vázquez, & González García, 2014, pág. 7).

Por otro lado el autor González establece que el análisis financiero: “Abarca todo lo involucrado con el pasado de la compañía y su desempeño de acuerdo con las decisiones tomadas con anterioridad, por la administración de la empresa” (González Serna , 2009, pág. 10).

Anteriormente el análisis financiero era realizado con la finalidad de conocer la capacidad de endeudamiento de una empresa, es decir si una institución financiera podía prestarle dinero. Pero hoy en día se la realiza con varias finalidades como por ejemplo: interpretar, modelar, evaluar riesgos y alternativas para posteriormente planear y recomendar las decisiones que se puedan tomar a futuro. Existe el análisis interno y externo, el primero se lo realiza para la compañía con el fin de emitir un diagnóstico de su situación financiera actual, determinando fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, mientras que la segunda es realizada para un tercero, ya que se utilizan según los objetivos que se estén persiguiendo en ese momento, por ejemplo cuando se solicita un crédito, cuando se valora la empresa, fusiones, compras, etc., (Jaramillo Vallejo, 2009, pág. 2).

En concordancia con lo mencionado anteriormente el análisis financiero se realizará con el fin de conocer el movimiento de la importadora a lo largo de los

últimos 7 años, con ello se establecerá cual ha sido el impacto que ha recibido la empresa por el incremento de aranceles y cuál es su situación financiera frente a este hecho.

### **2.3.10. Proyecciones**

Las proyecciones existen de varios tipos según la necesidad de la empresa, por ello se definen las que se utilizan en el caso particular de la importadora.

“La proyección financiera consiste en plasmar numéricamente, a través de los estados contables disponibles (Cuenta de Resultados y Balance), la evolución futura de la empresa, con el objetivo de conocer su viabilidad y permanencia en el tiempo” (Soriano Martínez & Pinto Gómez, 2006, pág. 119).

La proyección financiera se puede realizar como mínimo para tres años y como máximo para diez, ya que las mismas pueden perder credibilidad si son realizadas para más años y no serán de mucha utilidad.

La proyección de ventas establece los ingresos de la empresa, es decir los precios y el nivel de ventas encaminadas al cumplimiento de metas razonables y que puedan ser alcanzadas por la organización. Es importante establecer el método de pronóstico adecuado según las necesidades y la situación de la entidad, por ejemplo si se encuentra en una situación de recesión, no se puede realizar proyecciones en base a los datos históricos, ya que las condiciones son distintas y por ende las circunstancias no se repetirán, por otro lado si se examina el comportamiento estacional, es decir que tienen épocas de picos y otras de valles en las ventas, se puede hacer un pronóstico en base a la estacionalidad a lo largo de un año (Pontificia Universidad Javeriana Bogotá, 2015)

Con la finalidad de conocer el comportamiento de las ventas futuras de la importadora, en base a las diferentes estrategias comerciales que se establecerán como alternativa de solución, se realizarán proyecciones para que en base a las mismas se tome una decisión para hacer frente a la situación adversa por la que está atravesando la organización con respecto al aumento de aranceles e imposición de salvaguardias a sus productos.

## **CAPITULO III**

### **3. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Enfoque**

En base al paradigma crítico-propositivo seleccionado en la fundamentación filosófica, el enfoque será cuantitativo, ya que según la información con la que se trabajará está basada en cifras, valores y porcentajes exactos. De igual manera se busca involucrarse en la organización por medio de la aplicación de herramientas y técnicas de investigación como las entrevistas y análisis que permitan conocer la situación de la empresa y la realidad del problema objeto de estudio.

Según Hernández el enfoque cuantitativo: “Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 4).

#### **3.2. Modalidad básica de la investigación**

##### **3.2.1. Investigación bibliográfica documental**

Esta modalidad tiene como propósito conocer, comparar y deducir diferentes criterios enfoques de diversos autores sobre un tema determinado, basándose en

documentos y fuentes bibliográficas, por ellos el presente trabajo se realizara bajo esta modalidad, ya que se realiza la investigación en fuentes bibliográficas, para ampliar el conocimiento de los conceptos básicos de la investigación, además de recurrir a las leyes y reglamentos aduaneros necesarios para conocer la legislación vigente en el Ecuador. Además son necesarios los diferentes tipos de documentos contables, para su respectivo análisis, dichos documentos son facilitados por la empresa Electrofácil Cía. Ltda. Existen documentos de primera mano que contienen información fidedigna y los de segunda mano que aunque contengan información de fuentes originales, han sufrido algunas modificaciones como por ejemplo en periódicos, revistas, etcétera.

### **3.3. Nivel o tipo de investigación**

#### **3.3.1. Nivel exploratorio**

El nivel de la investigación es exploratorio ya que se realiza una entrevista directamente con el gerente de la empresa importadora de Electrodomésticos Electrofácil Cía. Ltda., para poder aclarar la perspectiva que tiene con respecto a las situaciones que se han manifestado en la empresa como consecuencia de las reformas arancelarias expedidas en los últimos años por parte del gobierno central.

Estas respuestas constan una guía para continuar con el análisis financiero de los documentos contables, que nos dan una visión clara de la situación económica de la empresa tanto en años anteriores como actual.

### **3.4. Técnicas e instrumentos**

La técnica de investigación utilizada es la entrevista, ya que se basa en la comunicación directa de dos personas, en la cual se puede extraer información

cualitativa con respecto al tema a investigar, por ello se recurre a esta técnica donde en base a un diálogo se obtiene datos e información relevante para continuar con la investigación.

En concordancia con lo que menciona Namakforoosh:

Se entiende por entrevista al proceso de interrogar o hacer preguntas a una persona con el fin de captar sus conocimientos y opiniones acerca de algo, con la finalidad de realizar alguna labor específica con la información captada. Hay diferentes formas de realizar esta tarea: por vía telefónica que es la más frecuente, por entrevistas personales, cara a cara, o por correo (Namakforoosh, 2005)

El instrumento que se aplica es la Guía de entrevista, misma que es semiestructurada, para dar una mayor flexibilidad a la entrevista y al diálogo que se forma en base a las primeras preguntas generadas, la guía constará con preguntas abiertas, sin descartar la formulación de nuevas preguntas en el proceso de la entrevista.

### **3.5. Plan de recolección de la información**

La secuencia lógica de la recolección de la información a seguir se detalla a continuación:

- Búsqueda de información bibliográfica o documentación
- Elaboración de los instrumentos
- Análisis y clasificación
- Redacción de informe de investigación

### **3.6. Plan de procesamiento de la información**

- Elaboración de índices financieros tales como: Liquidez, Endeudamiento y Actividad.
- Análisis financiero sobre los Estados Financieros desde el año 2008 al año 2014.
- Elaboración de cuadros estadísticos para visualizar los resultados obtenidos
- Redacción del proyecto de investigación y resultados finales
- Conclusiones y recomendaciones

## **CAPITULO IV**

### **4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

#### **4.1. Análisis de las entrevistas**

Posterior a la realización de la entrevista al Gerente General y a la Contadora de la empresa Electrofácil Cía. Ltda., se ha logrado obtener una visión general de la situación de la empresa, además de sus opiniones personales con respecto a los cambios arancelarios que se han venido dando desde el año 2009, hasta los últimos expedidos en el 2015, por ello a continuación se realizará el correspondiente análisis de lo que manifestaron en la entrevista realizada el día 27 de abril del 2015 en las oficinas de la empresa ubicadas en la Av. Los Chasquis s/n y Julio Jaramillo, Huachi Chico.

##### **4.1.1. Entrevista al gerente general**

El Sr. Patricio Mayorga Vega, es el Gerente General de la importadora Electrofácil Cía. Ltda., durante el año 2015, mismo que conoce el movimiento de la empresa y se encarga de realizar las negociaciones pertinentes con los proveedores extranjeros. Por lo cual se considera de vital importancia su opinión con respecto al desenvolvimiento de la importadora considerando los cambios arancelarios que se han dado en los años anteriores.

La empresa Electrofácil Cía. Ltda., tiene como principal actividad importar y comercializar electrodomésticos tanto en línea marrón (audio y video), línea blanca (grandes productos para cocina y lavado), electrodomésticos menores (pequeños productos para cocina), productos de computación, radios de carros entre otros; llegando con su operación al mayoreo a cerca de 400 pequeños distribuidores en todo el país. Por lo cual las reformas a las importaciones si la han afectado, con respecto a las cuales el Gerente mencionó que no es criticable la intención del gobierno de equilibrar la balanza comercial tan desigual que tenemos en el Ecuador, pero esto ha hecho que se eleven los costos de internación de productos que no se producían en el país o que la producción nacional era muy limitada, por ende el consumidor terminaba pagando más por el producto ya que la demanda no se disminuyó como en realidad se esperaba, por lo cual se impuso cupos de importación en determinados productos lo cual creo un desabastecimiento general en los mismos. Considera que el problema en varios de los productos que están restringidos es que la producción nacional es muy escasa como para cubrir la demanda; además que la falta de confianza del consumidor final en los productos producidos localmente hace que a pesar de estar muy altos los precios sigan buscando productos importados. Con respecto a la calidad de los productos producidos nacionalmente tienen controles de calidad que son muy buenos, considera que tenemos que cambiar la mentalidad de los ecuatorianos pues hay la tendencia a creer que lo que viene de afuera es mucho mejor y la verdad la industria nacional puede producir cosas de gran calidad.

La situación de la importadora se ha visto alterada con respecto a sus utilidades ya que han bajado por lo cual se ha decidido producir nacionalmente y a futuro será una alternativa que permita continuar al negocio con vida. Por otro lado la rotación de los productos han disminuido por ende los ingresos de la empresa también. Los

resultados con cambios significativos se han hecho notorios desde el año 2011, de igual manera la importadora ha sufrido por problemas ajenos a los aranceles ya que dentro de este negocio existen muchos sub distribuidores que son empresas familiares, mismas que se manejaban de forma no muy técnica ni bien estructurada, después de muchos cambios a nivel tributario y laboral, muchos clientes de la empresa han quebrado y otras están en problemas generando cuentas por cobrar elevadas y otras incobrables.

La razón por la cual se han mantenido en el negocio se debe a que se han fortalecido las ventas al detal, ya que antes solo trabajaban en ventas al por mayor, y ahora han visto necesario hacer campañas publicitarias para que el consumidor final pueda llegar a la empresa que debido a ser importador directo tiene la posibilidad de servir con mejores precios. Además siguen apostando a la producción nacional que como se ha mencionado es la única alternativa para poder mantener el mayoreo. Hay que indicar que durante los años de bonanza del negocio la administración del mismo supo acumular un capital propio y una gran reputación en las entidades financieras, que es lo que permite en estos momentos difíciles pensar en proyectos a futuro.

#### **4.1.2. Entrevista a la contadora**

La Dra. Cumanda Campos Villarroel, Doctora en Contabilidad y Auditoría es la persona que desempeña el cargo de Contadora desde el año 2008 hasta el presente año (2015), en la importadora Electrofácil Cía. Ltda., la cual conoce el movimiento financiero de la empresa y además los cambios que se han presentado en los balances a través de los años en los cuales se han emitido las diferentes reformas arancelarias. Por ello se considera importante su opinión personal con respecto a los cambios que

ha tenido la importadora y además conocer el mecanismo que se emplea al momento de definir los costos, precios y por ultimo utilidades.

Según la información que se obtuvo en la entrevista la contadora menciona que las reformas arancelarias han afectado las operaciones normales de la empresa, reflejado en un porcentaje considerable en costos y ventas, ya que se han reducido y esto se ha reflejado con mayor impacto durante los años 2011 y 2012.

Además señala que ha sido complicado adaptarse a los cambios al momento de determinar los costos de la mercancía ya que cada adquisición venía con precios diferentes, por lo cual se determinaban precios promedios. Con respecto a problemas financieros significativos determinó que se han detectado en el 2014, sin embargo, la importadora cuenta con fondos necesarios en especial capitales externos para hacer frente a los cambios arancelarios, y contar con la capacidad económica financiera para mantenerse en el mercado.

Con respecto al precio de los productos en el año 2015 se ha mantenido ya que la importadora se proveyó de productos con precios anteriores, de igual manera las medidas que han adoptado son adquirir la mercadería ofertada por los proveedores, liquidar saldos en inventarios los mismos que son adquiridos de contado. De igual manera se ha afectado la importación de la línea de televisores, por lo que no pueden cumplir con todos los requerimientos impuestos por INEN, MIPRO Y SENAE, como por ejemplo el Reglamento Técnico Ecuatoriano 083, “Televisores con Sintonizador del Estándar de Televisión Digital ISDB-T Internacional” que menciona el “cumplimiento obligatorio para todos los equipos que fabriquen, ensamblen, importen y se comercialicen en el territorio ecuatoriano”, además Andrés Mata, de la Asociación de Almacenes de Electrodomésticos del Ecuador (ASADELEC) indica que para

importar se debe obtener la certificación emitida por la Escuela Superior Politécnica del Ejército (ESPE) y por último y no menos importante el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 117, "Eficiencia Energética en Televisores, Reporte de Consumo de Energía, Método de Ensayo y Etiquetado" (El Universo , 2014).

Con las opiniones emitidas por dos partes fundamentales de la empresa como son el Gerente y la Contadora se ha determinado que las reformas arancelarias si han afectado a la situación económica de la importadora, cambios que se han visto reflejados en balances y cuentas específicas como costos y ventas, los efectos no han sido en extremo negativos gracias a los fondos externos que poseen y además la confiabilidad que muestran en las instituciones financieras, es por esto que han sabido mantenerse en el mercado e incluso planear nuevos proyectos para mantener con vida al negocio.

#### **4.2. Análisis financiero**

Para un mejor diagnóstico de la situación financiera de la empresa es necesario realizar un análisis financiero horizontal que nos permita conocer las variaciones históricas que se han presentado en años específicos en los cuales se presentaron las reformas arancelarias. Es decir, que se mostrarán los cambios de los balances sin reformas arancelarias y posteriormente con la implementación de estas.

##### **4.2.1. Análisis Horizontal**

## Análisis horizontal 2008-2009

### Estado de Resultados

Tabla 4.1 Estado de Resultados 2008-2009

<b>ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS 2008-2009</b>				
<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>				
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor relativo</b>
<b>Ingresos</b>				
Ventas	<b>16.739.870,53</b>	<b>14.510.878,95</b>	<b>(2.228.991,58)</b>	<b>-13%</b>
<b>Total</b>				
Costo de ventas	<b>14.492.606,06</b>	<b>13.178.389,51</b>	<b>(1.314.216,55)</b>	<b>-9%</b>
Inv. Inicial de mercadería	1.669.321,20	2.264.511,34	595.190,14	36%
Compras netas locales	-	-	-	
Importaciones de mercadería	15.087.796,20	13.134.940,41	(1.952.855,79)	-13%
(-) Inventario final de mercaderías	(2.264.511,34)	(2.221.062,24)	43.449,10	-2%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>2.247.264,47</b>	<b>1.332.489,44</b>	<b>(914.775,03)</b>	<b>-41%</b>
<b>Gastos de operación</b>				
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	<b>1.406.892,28</b>	<b>932.608,20</b>	<b>(474.284,08)</b>	<b>-34%</b>
Sueldos y salarios	223.468,89	106.859,15	(116.609,74)	-52%
Beneficios sociales	-	-	-	
Aporte a la seguridad social	44.280,92	36.120,34	(8.160,58)	-18%
Honorarios profesionales	12.246,53	22.154,72	9.908,19	81%
Arrendamientos	20.588,81	-	(20.588,81)	-100%
Mantenimiento y reparaciones	1.041,76	28.930,95	27.889,19	2677%
Combustibles y lubricantes	-	1.782,61	1.782,61	
Promoción y Publicidad	4.157,81	2.559,44	(1.598,37)	-38%
Suministros y materiales	17.934,69	11.077,44	(6.857,25)	-38%
Transporte	308.241,12	188.342,63	(119.898,49)	-39%
Provisiones	240.962,53	34.176,64	(206.785,89)	
Comisiones	18.055,73	-	(18.055,73)	-100%
Gastos de viaje	-	55,36	55,36	
Seguros	1.756,68	1.665,65	(91,03)	-5%
Depreciación	-	299.440,79	299.440,79	
Servicios públicos	26.568,24	35.197,45	8.629,21	32%
Pagos por otros servicios	408.388,06	151.715,31	(256.672,75)	-63%
Pagos por otros bienes	71.005,95	-	(71.005,95)	-100%
IVA que se carga al costo	5.902,29	654,39	(5.247,90)	-89%
Impuestos y contribuciones	2.292,27	11.875,33	9.583,06	418%
<b>Gastos financieros</b>	<b>18.916,33</b>	<b>32.072,68</b>	<b>13.156,35</b>	<b>70%</b>
Intereses bancarios	18.916,33	32.072,68	13.156,35	70%
Otros ingresos	93.011,70	70.567,44	(22.444,26)	-24%
<b>Utilidad/Pérdida Operacional</b>	<b>914.467,56</b>	<b>438.376,00</b>	<b>(476.091,56)</b>	<b>-52%</b>
Participación trabajadores	137.170,13	65.756,40	(71.413,73)	-52%
Impuesto a la renta	241.167,15	93.852,37	(147.314,78)	-61%
<b>Utilidad/Pérdida neta</b>	<b>536.130,28</b>	<b>278.767,23</b>	<b>(257.363,05)</b>	<b>-48%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

El análisis financiero horizontal se realiza a partir del año 2008, dado que las reformas más significativas fueron expedidas en el año 2009, en la resolución # 466, donde se establecen salvaguardias a un sinnúmero de artículos y además cupos de importación a otro tanto de productos importados, por ello es necesario conocer el estado de la empresa en el año 2008 para ver el nivel de afectación al año 2009.

En el balance de resultados se identifica claramente la reducción de las ventas por un valor de \$ 2.228.991,58; es decir las ventas se ven reducidas en un 13%, de un año a otro, dado por la especulación del aumento del precio de los productos y por ende las bajas ventas, sin embargo es importante identificar la reducción del costo de ventas en un 9%, debido a la disminución de importaciones de un 13%, recordando que las salvaguardias aumentan el valor de importación, pero los cupos de importación pusieron límites a la cantidad de artículos que se solía adquirir. Por ello la reducción de importaciones, es decir que la empresa compró menos cantidad de mercadería, que van de la mano con la reducción de ventas en el mismo porcentaje que la reducción de importaciones.

Por otro lado la utilidad bruta en ventas tiene una reducción del 41%, lo cual indica que la empresa se ha visto afectada en el año 2009 con la imposición de las nuevas medidas arancelarias. Aunque el costo de ventas tiene una reducción, cabe recalcar que los cupos de importación han limitado la cantidad de artículos que la empresa adquiriría.

Por estas razones la empresa se ve obligada a disminuir sus gastos administrativos y de ventas, se puede identificar la reducción de todos los gastos, algunos en mayor porcentaje que otros, por ejemplo en lo que respecta a comisiones existe una disminución de dicho gasto del 100%, en concordancia con la reducción de

ventas, de igual manera la reducción de sueldos y salarios en un 52%, nos da a entender que se ha disminuido la cantidad del pago a trabajadores, ya sea por la reducción de personal en el sector de ventas o de personal auxiliar, puesto que se observa un aumento del gasto en honorarios profesionales, por el aumento de personal de asesoría. A su vez el aumento del gasto en un porcentaje del 2677% pertenece a Mantenimiento y reparaciones, dando a entender que se prefiere reparar los artículos que ha importarlos nuevos, por lo cual esta cuenta tiene un gran aumento en el año 2009. Otro dato importante que se presenta en el estado de resultados es el aumento del impuesto a pagar en un 418% en comparación con el pago del año 2008, por lo que se ve que al aumentar el costo de importación y por ende el de los productos se debe pagar un mayor impuesto.

Para finalizar se identifica el aumento de intereses bancarios dentro de los gastos en un 70%, es decir que la empresa se ha endeudado en mayor cantidad para cubrir sus gastos.

Por último se ve una clara reducción de la utilidad general del 48%, es decir que la reforma expedida en el año 2009 si ha afectado de manera negativa a la empresa.

## Estado de Situación Financiera

Tabla 4.2 Estado de Situación Financiera 2008-2009

<b>ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.</b>				
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2008-2009</b>				
<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>				
	<b>2.008</b>	<b>2.009</b>	<b>Valor absoluto</b>	<b>Valor relativo</b>
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Caja, bancos	147.722,69	1.939,37	(145.783,32)	-99%
Inversiones	500.000,00	448.350,17		
Cuentas por cobrar comerciales	2.528.774,43	3.127.878,33	599.103,90	24%
Cuentas y documentos por cobrar	2.798.863,91	3.432.144,45	633.280,54	23%
(-)Provisión de cuentas incobrables y deterioro	(270.089,48)	(304.266,12)	(34.176,64)	13%
Otras cuentas por cobrar	523.649,46	364.118,14	(159.531,32)	-30%
Crédito tributario (IVA)	317.776,54	264.332,32	(53.444,22)	-17%
Crédito tributario (RENTA)	205.872,92	99.785,82	(106.087,10)	-52%
Pagos anticipados	138.604,72	335.673,20	197.068,48	142%
Inventarios	2.266.789,85	2.236.944,42	(29.845,43)	-1%
Otros activos corrientes	-	30.846,45	30.846,45	
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>6.105.541,15</b>	<b>6.545.750,08</b>	<b>440.208,93</b>	<b>7%</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>				
Inmuebles		217.722,65	217.722,65	
Vehículos		81.718,14	81.718,14	
(-) Depreciación acumulada activo fijo		(299.440,79)	(299.440,79)	
<b>Total Activo Fijo</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	
Activo Diferido (intangibles)	2.311.992,44	-	(2.311.992,44)	-100%
Otros activos diferidos	2.311.992,44	-	(2.311.992,44)	-100%
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>2.311.992,44</b>	<b>-</b>	<b>(2.311.992,44)</b>	<b>-100%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>8.417.533,59</b>	<b>6.545.750,08</b>	<b>(1.871.783,51)</b>	<b>-22%</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>				
Cuentas por pagar	1.179.563,70	1.175.384,19	(4.179,51)	0%
Cuentas y documentos por pagar	1.179.563,70	1.175.384,19	(4.179,51)	0%
Acreeedores financieros	-	75.503,06	75.503,06	
Obligaciones con instituciones financieras	-	75.503,06	75.503,06	
Préstamos accionistas	3.623.392,75	4.100.948,03	477.555,28	13%
Otras cuentas por pagar	3.077.683,26	188.967,29	(2.888.715,97)	-94%
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	-	29.358,52	29.358,52	
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	245.344,95	93.852,37	(151.492,58)	-62%
Participación de trabajadores por pagar del ejercicio	137.170,13	65.756,40	(71.413,73)	-52%
Obligaciones emitidas corrientes	2.689.492,06	-	(2.689.492,06)	-100%
Provisiones	5.676,12	-	(5.676,12)	-100%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>7.880.639,71</b>	<b>5.540.802,57</b>	<b>(2.339.837,14)</b>	<b>-30%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Obligaciones laborales no corrientes	-	-	-	
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
Pasivos diferidos	-	189.306,39	189.306,39	
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>7.880.639,71</b>	<b>5.730.108,96</b>	<b>(2.150.530,75)</b>	<b>-27%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital suscrito	763,60	763,60	-	0%
Aportes futuras capitalizaciones	-	-	-	
Reserva legal	-	-	-	
Otros resultados integrales	-	-	-	
Resultados Acumulados	-	536.110,29	536.110,29	
Utilidad no distribuida de ejercicios anteriores	-	536.110,29	536.110,29	
(-) Pérdida acumulada de ejercicios anteriores	-	-	-	
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>536.130,28</b>	<b>278.767,23</b>	<b>(257.363,05)</b>	<b>-48%</b>
Utilidad del ejercicio	536.130,28	278.767,23	(257.363,05)	-48%
(-) Pérdida del ejercicio	-	-	-	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>536.893,88</b>	<b>815.641,12</b>	<b>278.747,24</b>	<b>52%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>8.417.533,59</b>	<b>6.545.750,08</b>	<b>(1.871.783,51)</b>	<b>-22%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofacil Cía. Ltda.

Dentro del Estado de Situación de la empresa Electrofácil Cía. Ltda., se determina que existe una disminución del efectivo en un 99% del año 2008 al año 2009, es decir que las ventas no se realizan al contado sino a crédito, además esto corrobora con las cuentas y documentos por cobrar que se ha incrementado en un 23%.

Dentro del pasivo se nota que las cuentas por pagar no han variado, pero las deudas con instituciones financieras si se han dado en el año 2009, lo que no ocurría en el año 2008, es decir que la empresa ha optado por el financiamiento exterior para cubrir con los gastos más urgentes al ver la reducción de utilidad, ventas y efectivo durante el año 2009, además para financiar la adquisición de inmuebles.

Como se menciona anteriormente se muestra una reducción en la utilidad del 48%, mientras que el total de activos, mismo que es igual al pasivo más el patrimonio, muestra una reducción del 22% para el año 2009 en comparación con el 2008, reiterando que las reformas expedidas en el año 2009 para salvaguardias y cupos de importación han afectado a la empresa, ya que esto se ve reflejado en los porcentajes del análisis de sus balances.

## ANÁLISIS HORIZONTAL 2010-2011

### Estado de Resultados

Tabla 4.3 Estado de Resultados 2010-2011

ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.				
ESTADO DE RESULTADOS 2010-2011				
ANÁLISIS HORIZONTAL				
	2010	2011	Valor Absoluto	Valor relativo
<b>Ingresos</b>				
Ventas	13.226.795,35	5.409.750,54	(7.817.044,81)	-59%
<b>Total</b>				
Costo de ventas	12.475.810,46	5.284.495,63	(7.191.314,83)	-58%
Inv. Inicial de mercadería	2.221.062,24	3.953.579,42	1.732.517,18	78%
Compras netas locales	-	-	-	
Importaciones de mercadería	14.208.327,64	1.494.268,32	(12.714.059,32)	-89%
(-) Inventario final de mercaderías	(3.953.579,42)	(163.352,11)	3.790.227,31	-96%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>750.984,89</b>	<b>125.254,91</b>	<b>(625.729,98)</b>	<b>-83%</b>
<b>Gastos de operación</b>				
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	<b>565.013,07</b>	<b>280.904,97</b>	<b>(284.108,10)</b>	<b>-50%</b>
Sueldos y salarios	88.016,24	70.073,88	(17.942,36)	-20%
Beneficios sociales	-	22.848,12	22.848,12	
Aporte a la seguridad social	19.710,64	20.712,63	1.001,99	5%
Honorarios profesionales	17.906,22	15.042,21	(2.864,01)	-16%
Arrendamientos	5.220,00	-	(5.220,00)	-100%
Mantenimiento y reparaciones	34.084,82	8.939,08	(25.145,74)	-74%
Combustibles y lubricantes	12.825,96	7.127,23	(5.698,73)	-44%
Promoción y Publicidad	2.440,22	533,62	(1.906,60)	-78%
Suministros y materiales	6.635,59	1.463,12	(5.172,47)	-78%
Transporte	146.319,41	21.370,46	(124.948,95)	-85%
Provisiones	-	-	-	
Comisiones	10.897,31	6.303,31	(4.594,00)	-42%
Gastos de viaje	104,50	-	(104,50)	-100%
Seguros	1.691,97	-	(1.691,97)	-100%
Depreciación	10.068,06	19.834,60	9.766,54	97%
Servicios públicos	13.744,69	6.958,60	(6.786,09)	-49%
Pagos por otros servicios	171.251,03	66.576,81	(104.674,22)	-61%
Pagos por otros bienes	4.147,72	2.613,48	(1.534,24)	-37%
IVA que se carga al costo	368,30	10,91	(357,39)	-97%
Impuestos y contribuciones	19.580,39	10.496,91	(9.083,48)	-46%
<b>Gastos financieros</b>	<b>5.780,31</b>	<b>-</b>	<b>(5.780,31)</b>	<b>-100%</b>
Intereses bancarios	5.780,31	-	(5.780,31)	-100%
Otros ingresos	389.318,60	10.710,83	(378.607,77)	-97%
<b>Utilidad/Pérdida Operacional</b>	<b>569.510,11</b>	<b>(144.939,23)</b>	<b>(714.449,34)</b>	<b>-125%</b>
Participación trabajadores	87.663,38	-	(87.663,38)	-100%
Impuesto a la renta	75.087,75	-	(75.087,75)	-100%
<b>Utilidad/Pérdida neta</b>	<b>406.758,98</b>	<b>(144.939,23)</b>	<b>(551.698,21)</b>	<b>-136%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

Durante la transición del año 2010 al 2011 se realiza un análisis para observar la tendencia de aumento o disminución de las ventas, dando como resultado una disminución de las mismas del 59% al año 2011 en comparación con el año 2010. Dando a entender que los efectos de las reformas siguen siendo visibles ya que la tendencia de las ventas son a la baja incluso mayor a las ventas del año 2009 que tan solo se redujo un 13%, para el año 2011 es del 59%, la razón por la cual la presencia de las salvaguardias se sigue sintiendo se debe a que la mercadería se adquirió con estos montos pese a que las salvaguardias fueron retiradas después de un año de establecidas, como se señalaba en la resolución # 466 del COMEXI, el inventario aún mantiene los costos de compra anteriores. Además a partir de julio del año 2010 la importación de televisores ya no cuenta con arancel ad-valorem sino un arancel mixto, en base a la resolución # 575 expedida el 14 de julio del 2010, en donde se aumenta un arancel específico según el tamaño en pulgadas de los televisores, uno de los principales productos de importación de la empresa. El costo de ventas de igual manera va en disminución del 58%, mientras que las importaciones se reducen en un 89%, cifra alarmante ya que la mercadería al no salir de almacén por las ventas bajas, no permite que se importe en las mismas cantidades que la empresa solía hacerlo. Es decir que el mayor impacto hasta el momento corresponde a los resultados del año 2011, donde se ve claramente una disminución de valores, de igual manera se determina una utilidad bruta con una disminución del 83% con respecto al año anterior.

De igual manera los gastos administrativos y de ventas tienden a bajar para poder sobrellevar la situación financiera por la cual atraviesa la empresa en este periodo 2010-2011, en los gastos más representativos, se ve la reducción del 100% de arrendamientos, gastos de viaje y seguros dando a entender que la empresa paso por tiempos de austeridad, para poder reducir los gastos ya que para el año 2011 tienen

una reducción del 50% en total. De igual manera la reducción de impuestos a pagar se debe a la disminución de importaciones y compras realizadas, por lo cual este rubro cuenta con una baja del 46%. Otro dato importante corresponde al rubro de gastos financieros, donde se determina que dicho gasto cuenta con una reducción del 100% ya que para el año 2011 la empresa prefiere no endeudarse con instituciones financieras.

La situación se torna alarmante cuando la empresa para el año 2011 como se puede apreciar en el Estado de Resultados obtiene una pérdida, dando una disminución del 135%, con respecto al año 2010 donde aún cuenta con utilidad. Si bien se toma en cuenta que el año 2011 no fue nada productivo para la empresa teniendo que medirse en muchos de sus gastos y aun así no poder obtener una utilidad para mejorar la situación de la empresa.

## Estado de Situación Financiera

Tabla 4.4 Estado de Situación Financiera 2010-2011

<b>ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.</b>				
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2010-2011</b>				
<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>				
	2010	2011	Valor absoluto	Valor relativo
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Efectivo y equivalentes de efectivo	256.705,37	238.828,07	(17.877,30)	-7%
Inversiones	1.389,31	1.101.389,31		0%
Cuentas por cobrar comerciales	3.161.400,42	2.728.290,49	(433.109,93)	-14%
Cuentas y documentos por cobrar	3.465.666,54	3.030.621,28	(435.045,26)	-13%
(-)Provisión de cuentas incobrables y deterioro	(304.266,12)	(302.330,79)	1.935,33	-1%
Otras cuentas por cobrar	425.156,00	112.301,24	(312.854,76)	-74%
Crédito tributario (IVA)	315.071,98	49.190,78	(265.881,20)	-84%
Crédito tributario (RENTA)	110.084,02	63.110,46	(46.973,56)	-43%
Pagos anticipados	8.400,44	204.123,70	195.723,26	2330%
Inventarios	3.953.579,42	252.443,65	(3.701.135,77)	-94%
Otros activos corrientes	36.779,90	90.612,22	53.832,32	146%
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>7.843.410,86</b>	<b>4.727.988,68</b>	<b>(3.115.422,18)</b>	<b>-40%</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>				
Inmuebles	217.722,65	217.722,65	-	0%
Vehículos	180.891,14	180.891,14	-	0%
(-) Depreciación acumulada activo fijo	(309.508,85)	(329.343,45)	(19.834,60)	6%
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>89.104,94</b>	<b>69.270,34</b>	<b>(19.834,60)</b>	<b>-22%</b>
Activo Diferido (intangible)	-	-	-	
Otros activos diferidos	-	-	-	
Otros activos no corrientes	-	30.846,45	30.846,45	
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>89.104,94</b>	<b>100.116,79</b>	<b>11.011,85</b>	<b>12%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>7.932.515,80</b>	<b>4.828.105,47</b>	<b>(3.104.410,33)</b>	<b>-39%</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>				
Cuentas por pagar	-	317.832,62	317.832,62	
Cuentas y documentos por pagar	-	317.832,62	317.832,62	
Acreedores financieros	800.000,00	800.000,00	-	0%
Obligaciones con instituciones financieras	800.000,00	800.000,00	-	0%
Préstamos accionistas	5.328.891,14	3.209.244,39	(2.119.646,75)	-40%
Otras cuentas por pagar	426.264,07	282.131,64	(144.132,43)	-34%
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	195.615,03	282.131,64	86.516,61	44%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	75.087,75	-	(75.087,75)	-100%
Participación de trabajadores por pagar del ejercicio	87.663,38	-	(87.663,38)	-100%
Obligaciones emitidas corrientes	67.897,91	-	(67.897,91)	-100%
Provisiones	-	-	-	
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>6.555.155,21</b>	<b>4.609.208,65</b>	<b>(1.945.946,56)</b>	<b>-30%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Obligaciones laborales no corrientes	-	-	-	
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
Pasivos diferidos	154.960,49	-	(154.960,49)	-100%
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>6.710.115,70</b>	<b>4.609.208,65</b>	<b>(2.100.907,05)</b>	<b>-31%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital suscrito	763,60	763,60	-	0%
Aportes futuras capitalizaciones	-	-	-	
Reserva legal	-	-	-	
Otros resultados integrales	-	-	-	
Resultados Acumulados	-	360.473,29	360.473,29	
Utilidad no distribuida de ejercicios anteriores	814.877,52	382.060,91	(432.816,61)	-53%
(-)Pérdida acumulada de ejercicios anteriores	-	(21.587,62)	(21.587,62)	
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>406.758,98</b>	<b>(142.340,07)</b>	<b>(549.099,05)</b>	<b>-135%</b>
Utilidad del ejercicio	406.758,98	-	-	0%
(-) Pérdida del ejercicio	-	(142.340,07)	(142.340,07)	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>1.222.400,10</b>	<b>218.896,82</b>	<b>(1.003.503,28)</b>	<b>-82%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>7.932.515,80</b>	<b>4.828.105,47</b>	<b>(3.104.410,33)</b>	<b>-39%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofacil Cía. Ltda.

En el estado de situación financiera se puede determinar que en efectivo existe una disminución del 7% y de igual manera una reducción del 13% en cuentas por cobrar, lo cual indica que se han disminuido las ventas tanto al contado como a crédito, si bien anteriormente en el periodo de análisis 2008-2009, se obtuvo una disminución grande de efectivo, debido a la reducción de ventas al contado, tomando en cuenta que la empresa en un principio se dirigía al mercado al por mayor, por ello el incremento en este mismo periodo de las ventas a crédito, mientras que en el periodo 2010- 2011, se ve una reducción de ambas cuentas, pero en menor porcentaje el efectivo, dado que las ventas de la empresa empiezan a hacerse a detalle, es decir a enfocarse en el consumidor final. Por otra parte se ve un mantenimiento en adquisición de activos fijos.

En los pasivos se puede ver la aparición de las cuentas por pagar para el año 2011, es decir que la empresa ha empezado a mantener compras a crédito con sus proveedores.

Al obtener una pérdida como resultado del ejercicio del año 2011, no se reparte utilidad a trabajadores, ni se paga impuesto.

Se determina que el resultado del ejercicio es una pérdida en el año 2011, dando una disminución del 135% en comparación con el resultado de utilidad del año 2010.

## ANÁLISIS HORIZONTAL 2012-2013

### Estado de Resultados

Tabla 4.5 Estado de Resultados 2012-2013

<b>ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS 2012-2013</b>				
<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>				
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor relativo</b>
<b>Ingresos</b>				
Ventas	<b>1.670.106,62</b>	<b>4.946.160,57</b>	<b>3.276.053,95</b>	<b>196%</b>
<b>Total</b>				
Costo de ventas	<b>1.668.559,31</b>	<b>4.153.383,17</b>	<b>2.484.823,86</b>	<b>149%</b>
Inv. Inicial de mercadería	163.169,63	3.494.645,12	3.331.475,49	2042%
Compras netas locales	-	2.196.465,56	2.196.465,56	
Importaciones de mercadería	1.509.786,28	79.050,17	(1.430.736,11)	-95%
(-) Inventario final de mercaderías	(4.396,60)	(1.616.777,68)	(1.612.381,08)	36673%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>1.547,31</b>	<b>792.777,40</b>	<b>791.230,09</b>	<b>51136%</b>
<b>Gastos de operación</b>				
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	<b>154.306,21</b>	<b>388.684,91</b>	<b>234.378,70</b>	<b>152%</b>
Sueldos y salarios	8.541,42	159.251,81	150.710,39	1764%
Beneficios sociales	1.622,66	24.433,58	22.810,92	1406%
Aporte a la seguridad social	3.198,82	31.147,77	27.948,95	874%
Honorarios profesionales	38.383,91	3.169,42	(35.214,49)	-92%
Arrendamientos	-	55.635,00	55.635,00	
Mantenimiento y reparaciones	1.929,87	4.678,27	2.748,40	142%
Combustibles y lubricantes	314,45	7.654,99	7.340,54	2334%
Promoción y Publicidad	-	28.465,90	28.465,90	
Suministros y materiales	154,07	3.586,81	3.432,74	2228%
Transporte	1.585,86	1.401,89	(183,97)	-12%
Provisiones	-	-	-	
Comisiones	13.709,90	4.852,39	(8.857,51)	-65%
Seguros	-	-	-	
Depreciación	19.834,60	24,50	(19.810,10)	-100%
Servicios públicos	4.627,88	9.735,88	5.108,00	110%
Pagos por otros servicios	50.885,80	44.866,24	(6.019,56)	-12%
Pagos por otros bienes	4.208,67	3.760,48	(448,19)	-11%
IVA que se carga al costo	23,60	1.322,52	1.298,92	5504%
Impuestos y contribuciones	5.284,70	4.697,46	(587,24)	-11%
<b>Gastos financieros</b>	<b>502,24</b>	<b>259.185,56</b>	<b>258.683,32</b>	<b>51506%</b>
Intereses bancarios	502,24	259.185,56	258.683,32	51506%
Otros ingresos	131.934,09	26.452,62	(105.481,47)	-80%
Utilidad/Pérdida Operacional	<b>(21.327,05)</b>	<b>171.359,55</b>	<b>192.686,60</b>	<b>903%</b>
Participación trabajadores	-	25.703,93	25.703,93	
Impuesto a la renta	-	52.532,02	52.532,02	
<b>Utilidad/Pérdida neta</b>	<b>(21.327,05)</b>	<b>93.123,60</b>	<b>114.450,65</b>	<b>537%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

En el periodo del año 2012 al año 2013, se puede notar una mejoría en los rubros de los estados financieros, tomando en consideración que es en este momento donde se emplea una de las estrategias más importantes de la empresa, la cual apunta a la compra y venta de productos ensamblados en el país, además de importar productos en CKD (Completely Knock Down) para ensamblar televisores de la marca JVC para su posterior venta, esto hace que los valores de importación se reduzcan en un 95% y las ventas aumenten en un 196%, debido a los precios más convenientes de los productos ensamblados nacionalmente que ofrece la empresa, de igual manera la modalidad de venta se enfoca en los clientes a detalle, es decir al consumidor final y no solo al por mayor como lo venía haciendo.

La empresa Electrofácil Cía. Ltda., compra los inventarios de la empresa Importadora Mayorga SCC entidad del mismo grupo familiar, que comercializa electrodomésticos a detalle, acción realizada para mantener al negocio vigente.

El costo de ventas tiene un aumento del 149%, debido al aumento de las compras locales, por lo cual se cuenta para el 2013 con un inventario inicial crecido en un 2042% en comparación con el año 2012. De igual manera vemos el éxito de la estrategia reflejado en la utilidad bruta en ventas con un aumento de 51136%. Gracias al buen resultado obtenido en el año 2013, se ve un aumento en los gastos administrativos y de ventas, como es el caso de los sueldos y salarios en donde se ve un incremento del 1764%, es decir que la empresa contó con más personal en esta etapa para poder cumplir con las exigencias, principalmente de las ventas a consumidores finales en los almacenes, de igual manera se ve el aumento en la cuenta combustibles y lubricantes en un 2334%, ya que al igual que el aumento de ventas, se suma el número de reparticiones de la mercadería adquirida por los clientes. Por otro

lado aparece la cuenta publicidad y propaganda, que en años anteriores ha sido descuidada, esto da a entender que se aumentó este gasto debido a que se debían dar a conocer los nuevos productos que la empresa ofrecía al público, como es el caso de los productos ensamblados en el país. Otro punto importante a recalcar es la reducción de impuestos a pagar del 11%, por lo cual se entiende que al importar menos se pagaba un menor impuesto. Los intereses bancarios subieron en un 51506%, debido al endeudamiento exterior que se necesitó para llevar a cabo el nuevo movimiento de la empresa.

La utilidad aumenta en un 537%, como efecto del buen manejo y aplicación de la estrategia de mejorar los servicios y presentar una mayor gama de opciones a los clientes en la adquisición de electrodomésticos.

## Estado de Situación Financiera

Tabla 4.6 Estado de Situación Financiera 2012-2013

<b>ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.</b>				
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2012-2013</b>				
<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>				
	2012	2013	Valor absoluto	Valor relativo
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>2.642,98</b>	<b>85.396,94</b>	<b>82.753,96</b>	<b>3131%</b>
<b>Cuentas por cobrar comerciales</b>	<b>917.836,07</b>	<b>1.425.652,35</b>	<b>507.816,28</b>	<b>55%</b>
Cuentas y documentos por cobrar	920.085,76	1.441.882,13	521.796,37	57%
(-)Provisión de cuentas incobrables y deterioro	(2.249,69)	(16.229,78)	(13.980,09)	621%
<b>Otras cuentas por cobrar</b>	<b>117.569,87</b>	<b>168.617,49</b>	<b>51.047,62</b>	<b>43%</b>
Crédito tributario (IVA)	38.032,08	152.218,42	114.186,34	300%
Crédito tributario (RENTA)	79.537,79	16.399,07	(63.138,72)	-79%
<b>Pagos anticipados</b>	<b>87.744,19</b>	<b>24.550,00</b>	<b>(63.194,19)</b>	<b>-72%</b>
<b>Inventarios</b>	<b>4.396,60</b>	<b>1.616.777,68</b>	<b>1.612.381,08</b>	<b>36673%</b>
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>1.130.189,71</b>	<b>3.320.994,46</b>	<b>2.190.804,75</b>	<b>194%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
<b>Propiedades, Planta y Equipo</b>	<b>49.435,74</b>	<b>104,14</b>	<b>(49.331,60)</b>	<b>-100%</b>
Inmuebles (excepto terrenos)	217.722,65	-	(217.722,65)	-100%
Muebles y enseres	-	245,00	245,00	
Vehículos, equipo de transporte	180.891,14	-	(180.891,14)	-100%
(-) Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo	(349.178,05)	(140,86)	349.037,19	-100%
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>49.435,74</b>	<b>104,14</b>	<b>(49.331,60)</b>	<b>-100%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.179.625,45</b>	<b>3.321.098,60</b>	<b>2.141.473,15</b>	<b>182%</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>				
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>1.407,76</b>	<b>336.363,39</b>	<b>334.955,63</b>	<b>23794%</b>
Cuentas y documentos por pagar	1.407,76	334.457,34	333.049,58	23658%
Anticipos clientes	-	1.906,05	1.906,05	
<b>Acreeedores financieros</b>	<b>800.000,00</b>	<b>2.212.147,51</b>	<b>1.412.147,51</b>	<b>177%</b>
Obligaciones con instituciones financieras	800.000,00	2.212.147,51	1.412.147,51	177%
<b>Préstamos accionistas</b>	<b>-</b>	<b>544.025,52</b>	<b>544.025,52</b>	
<b>Otras cuentas por pagar</b>	<b>38.307,85</b>	<b>135.870,90</b>	<b>97.563,05</b>	<b>255%</b>
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	38.307,85	67.518,55	29.210,70	76%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	-	-	-	
Participación de trabajadores por pagar del ejercicio	-	25.703,93	25.703,93	
Obligaciones emitidas corrientes	-	31.412,45	31.412,45	
Provisiones	-	11.235,97	11.235,97	
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>839.715,61</b>	<b>3.228.407,32</b>	<b>2.388.691,71</b>	<b>284%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Obligaciones laborales no corrientes	-	-	-	
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>839.715,61</b>	<b>3.228.407,32</b>	<b>2.388.691,71</b>	<b>284%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
<b>Capital suscrito</b>	<b>763,60</b>	<b>400,00</b>	<b>(363,60)</b>	<b>-48%</b>
<b>Aportes futuras capitalizaciones</b>	<b>-</b>	<b>94.100,00</b>	<b>94.100,00</b>	
<b>Reserva legal</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>Otros resultados integrales</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>Resultados Acumulados</b>	<b>360.473,29</b>	<b>(94.932,32)</b>	<b>(455.405,61)</b>	<b>-126%</b>
Utilidad no distribuida de ejercicios anteriores	382.060,91	5.927,25	(376.133,66)	-98%
(-)Pérdida acumulada de ejercicios anteriores	(21.587,62)	(100.859,57)	(79.271,95)	367%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(21.327,05)</b>	<b>93.123,60</b>	<b>114.450,65</b>	<b>537%</b>
(-) Pérdida del ejercicio	(21.327,05)	-	21.327,05	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>339.909,84</b>	<b>92.691,28</b>	<b>(247.218,56)</b>	<b>-73%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1.179.625,45</b>	<b>3.321.098,60</b>	<b>2.141.473,15</b>	<b>182%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

En el estado de situación financiera de la empresa Electrofácil Cía. Ltda., se identifica claramente una mejoría y crecimiento en casi todos los rubros del balance, empezando por el efectivo que cuenta con un crecimiento del 3131%, dando a entender que las ventas se realizan en su mayoría al contado, es decir al consumidor final. De igual manera se identifica un crecimiento del 57% en las cuentas por cobrar, concluyendo que las ventas a crédito no han sido excluidas del todo y que ha tenido buena acogida. Por otro lado se cuenta con un aumento notorio en los inventarios del 36673%, valor que muestra las grandes adquisiciones de productos de la empresa, tanto las importaciones que se tenía anteriormente como las nuevas compras.

Dentro del activo fijo se identifica una disminución del mismo por la venta de inmuebles, pero adquisición de muebles y enseres. El pasivo muestra un aumento del 23658%, debido al gran número de compras realizadas generalmente a crédito con los proveedores.

Por último se ve un crecimiento del 537%, en lo que respecta al resultado del ejercicio, es decir que de una pérdida, se obtuvo una utilidad de 93.123,60 para el año 2013.

Es en esta etapa que se muestra la fusión de actividades para poder sobrevivir a los altos costos de las importaciones, la empresa decide ahora comprar productos ensamblados en el país, que tiene un menor costo y ofrecer al público varias opciones de acuerdo a sus recursos económicos, por lo que deja de ser netamente importadora, para convertirse en una empresa de compra y venta de electrodomésticos variados, mostrando así que la estrategia ha dado buenos resultados para sobrellevar los momentos económicos difíciles por los cuales atravesaban en el periodo 2012.

## ANÁLISIS HORIZONTAL 2013-2014

### Estado de Resultados

Tabla 4.7 Estado de Resultados 2013-2014

<b>ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS 2013-2014</b>				
<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>				
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor relativo</b>
<b>Ingresos</b>	<b>4.946.160,57</b>	<b>3.727.032,02</b>	<b>(1.219.128,55)</b>	<b>-25%</b>
Ventas	4.946.160,57	3.727.032,02	(1.219.128,55)	-25%
<b>Costo de ventas</b>	<b>4.153.383,17</b>	<b>3.270.893,50</b>	<b>(882.489,67)</b>	<b>-21%</b>
Inv. Inicial de mercadería	3.494.645,12	1.616.777,68	(1.877.867,44)	-54%
Compras netas locales	2.196.465,56	2.037.437,49	(159.028,07)	-7%
Importaciones de mercadería	79.050,17	341.287,33	262.237,16	332%
(-) Inventario final de mercaderías	(1.616.777,68)	(724.609,00)	892.168,68	-55%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>792.777,40</b>	<b>456.138,52</b>	<b>(336.638,88)</b>	<b>-42%</b>
<b>Gastos de operación</b>				
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	<b>388.684,91</b>	<b>447.441,68</b>	<b>58.756,77</b>	<b>15%</b>
Sueldos y salarios	159.251,81	157.491,96	(1.759,85)	-1%
Beneficios sociales	24.433,58	27.810,66	3.377,08	14%
Aporte a la seguridad social	31.147,77	34.087,06	2.939,29	9%
Honorarios profesionales	3.169,42	1.511,70	(1.657,72)	-52%
Arrendamientos	55.635,00	33.865,00	(21.770,00)	-39%
Mantenimiento y reparaciones	4.678,27	3.786,56	(891,71)	-19%
Combustibles y lubricantes	7.654,99	5.168,82	(2.486,17)	-32%
Promoción y Publicidad	28.465,90	24.920,07	(3.545,83)	-12%
Suministros y materiales	3.586,81	3.973,87	387,06	11%
Transporte	1.401,89	244,49	(1.157,40)	-83%
Provisiones	-	52.083,42	52.083,42	
Comisiones	4.852,39	7.180,29	2.327,90	48%
Seguros	-	193,94	193,94	
Depreciacion	24,50	691,17	666,67	2721%
Servicios públicos	9.735,88	9.474,21	(261,67)	-3%
Pagos por otros servicios	44.866,24	73.826,46	28.960,22	65%
Pagos por otros bienes	3.760,48	3.485,66	(274,82)	-7%
IVA que se carga al costo	1.322,52	3.980,21	2.657,69	201%
Impuestos y contribuciones	4.697,46	3.666,13	(1.031,33)	-22%
<b>Gastos financieros</b>	<b>259.185,56</b>	<b>99.153,55</b>	<b>(160.032,01)</b>	<b>-62%</b>
Intereses bancarios	259.185,56	99.153,55	(160.032,01)	-62%
Otros ingresos	26.452,62	21.343,23	(5.109,39)	-19%
<b>Utilidad/Pérdida Operacional</b>	<b>171.359,55</b>	<b>(69.113,48)</b>	<b>(240.473,03)</b>	<b>-140%</b>
Participación trabajadores	25.703,93	-	(25.703,93)	-100%
Impuesto a la renta	52.532,02	-	(52.532,02)	-100%
<b>Utilidad/Pérdida neta</b>	<b>93.123,60</b>	<b>(69.113,48)</b>	<b>(162.237,08)</b>	<b>-174%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

En el periodo comprendido entre el año 2013 al 2014 se debe tomar en consideración las reformas arancelarias emitidas en junio del 2012, el arancel del 25% a las cámaras digitales, de igual manera en el año 2013 la resolución # 116 indica que los productos deben contar con controles de revisión previa a la importación que deberán constar en el “Certificado de Reconocimiento”, documento que será exigido en la Declaración Aduanera. De igual manera en las entrevistas anteriormente analizadas, uno de los mayores inconvenientes fue que no se podía importar la línea de televisores, ya que no se alcanzaba a cumplir con todas las exigencias impuestas por las instituciones como: INEN, MIPRO Y SENAE.

Tomando en consideración lo anterior dentro del estado de resultados se ve una clara disminución de las ventas por un valor de \$ 1.219.128,55 que representa el 25% en comparación con las ventas del año 2013, la reducción de las ventas se puede considerar por la disminución de clientes al por mayor, ya que dichas empresas se fueron desintegrando por diferentes causas de crisis económica y porque algunas de ellas eran empresas familiares tal como lo indicó el gerente en la entrevista anteriormente mencionada. De igual manera se puede notar un aumento en importaciones y una disminución en compras locales, el aumento de las importaciones en un 332%, se debe a la exigencia de los clientes de obtener productos importados, tomando en consideración que se obtuvo utilidad el año anterior, es decir 2013, en el año 2014 la empresa pretende recuperar el mercado con marcas importadas, las compras locales por su parte ha tenido una disminución tan solo del 7%, un porcentaje poco considerable, es decir que los productos ensamblados nacionalmente si han tenido una buena aceptación, sin embargo es importante recuperar las importaciones.

Al realizar mayor cantidad de importaciones se disminuye en un 42% la utilidad bruta en ventas. Los gastos administrativos y de ventas por su parte cuenta con variaciones tanto en más como en menos en porcentajes mínimos a excepción de las depreciaciones que al tener mayor cantidad de vehículos ha tenido un aumento del 2721%, los impuestos han tenido una rebaja del 22%, debido a que en el año 2014 se obtiene una pérdida en el ejercicio contable, es decir una disminución de 140%, se dió debido a las grandes compras e importaciones en comparación con las ventas bajas, pues se calculó un mayor movimiento de los inventarios para el año 2014, mismo que no se cumplió, por lo cual la empresa realizó varias compras tanto locales como un incremento en importaciones y la mercadería no salió de almacén tal como se esperaba. El producto que representa mayores ventas son los televisores, los cuales no fue factible importar en las mismas cantidades por las exigencias de las instituciones con respecto a los controles de revisión de los productos.

## Estado de Situación Financiera

Tabla 4.8 Estado de Situación Financiera 2013-2014

<b>ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.</b>				
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2013-2014</b>				
<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>				
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Valor absoluto</b>	<b>Valor relativo</b>
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>85.396,94</b>	<b>108.690,78</b>	<b>23.293,84</b>	<b>27%</b>
<b>Cuentas por cobrar comerciales</b>	<b>1.425.652,35</b>	<b>1.004.741,12</b>	<b>(420.911,23)</b>	<b>-30%</b>
Cuentas y documentos por cobrar	1.441.882,13	1.016.598,96	(425.283,17)	-29%
(-)Provisión de cuentas incobrables y deterioro	(16.229,78)	(11.857,84)	4.371,94	-27%
<b>Otras cuentas por cobrar</b>	<b>168.617,49</b>	<b>54.702,60</b>	<b>(113.914,89)</b>	<b>-68%</b>
Crédito tributario (IVA)	152.218,42	17.724,18	(134.494,24)	-88%
Crédito tributario (RENTA)	16.399,07	36.978,42	20.579,35	125%
<b>Pagos anticipados</b>	<b>24.550,00</b>	<b>117.818,04</b>	<b>93.268,04</b>	<b>380%</b>
<b>Inventarios</b>	<b>1.616.777,68</b>	<b>724.609,00</b>	<b>(892.168,68)</b>	<b>-55%</b>
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>3.320.994,46</b>	<b>2.010.561,54</b>	<b>(1.310.432,92)</b>	<b>-39%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
<b>Propiedades, Planta y Equipo</b>	<b>104,14</b>	<b>19.412,97</b>	<b>19.308,83</b>	<b>18541%</b>
Muebles y enseres	245,00	245,00	-	0%
Vehículos, equipo de transporte	-	20.000,00	20.000,00	
(-) Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo	(140,86)	(832,03)	(691,17)	491%
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>104,14</b>	<b>19.412,97</b>	<b>19.308,83</b>	<b>18541%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.321.098,60</b>	<b>2.029.974,51</b>	<b>(1.291.124,09)</b>	<b>-39%</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>				
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>336.363,39</b>	<b>269.592,99</b>	<b>(66.770,40)</b>	<b>-20%</b>
Cuentas y documentos por pagar	334.457,34	268.325,28	(66.132,06)	-20%
Anticipos clientes	1.906,05	1.267,71	(638,34)	-33%
<b>Acreedores financieros</b>	<b>2.212.147,51</b>	<b>1.350.000,00</b>	<b>(862.147,51)</b>	<b>-39%</b>
Obligaciones con instituciones financieras	2.212.147,51	1.350.000,00	(862.147,51)	-39%
<b>Préstamos accionistas</b>	<b>544.025,52</b>	<b>270.776,38</b>	<b>(273.249,14)</b>	<b>-50%</b>
<b>Otras cuentas por pagar</b>	<b>135.870,90</b>	<b>87.236,03</b>	<b>(48.634,87)</b>	<b>-36%</b>
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	67.518,55	46.867,13	(20.651,42)	-31%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	-	32.955,33	32.955,33	
Participación de trabajadores por pagar del ejercicio	25.703,93	-	(25.703,93)	-100%
Obligaciones emitidas corrientes	31.412,45	-	(31.412,45)	-100%
Provisiones	11.235,97	7.413,57	(3.822,40)	-34%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>3.228.407,32</b>	<b>1.977.605,40</b>	<b>(1.250.801,92)</b>	<b>-39%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Obligaciones laborales no corrientes	-	29.148,00	29.148,00	
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>-</b>	<b>29.148,00</b>	<b>29.148,00</b>	
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>3.228.407,32</b>	<b>2.006.753,40</b>	<b>(1.221.653,92)</b>	<b>-38%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
<b>Capital suscrito</b>	<b>400,00</b>	<b>400,00</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>
<b>Aportes futuras capitalizaciones</b>	<b>94.100,00</b>	<b>16,39</b>	<b>(94.083,61)</b>	<b>-100%</b>
<b>Reserva legal</b>	<b>-</b>	<b>4.656,18</b>	<b>4.656,18</b>	
<b>Otros resultados integrales</b>	<b>-</b>	<b>(23.352,00)</b>	<b>(23.352,00)</b>	
<b>Resultados Acumulados</b>	<b>(94.932,32)</b>	<b>110.614,02</b>	<b>205.546,34</b>	<b>-217%</b>
Utilidad no distribuida de ejercicios anteriores	5.927,25	186.648,42	180.721,17	3049%
(-)Perdida acumulada de ejercicios anteriores	(100.859,57)	(76.034,40)	24.825,17	-25%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>93.123,60</b>	<b>(69.113,48)</b>	<b>(162.237,08)</b>	<b>-174%</b>
(-) Pérdida del ejercicio	-	(69.113,48)	(69.113,48)	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>92.691,28</b>	<b>23.221,11</b>	<b>(69.470,17)</b>	<b>-75%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>3.321.098,60</b>	<b>2.029.974,51</b>	<b>(1.291.124,09)</b>	<b>-39%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

En el estado de situación financiera del periodo 2013-2014 se identifica un aumento del 27% en el efectivo, es decir que existe una mayor cantidad de ventas al contado, de igual manera se observa una reducción del 29% correspondiente a las cuentas por cobrar, reiterando que las ventas a crédito han disminuido notablemente, debido a que los clientes al por mayor se han reducido.

Dentro el activo fijo se observa la adquisición de vehículos por \$ 20.000,00 Las cuentas por pagar cuentan con una disminución del 20%, lo cual indica que la empresa no se ha endeudado en el 2014 al mismo nivel que en el 2013. De igual manera sucede con las obligaciones con instituciones financieras tiene una reducción del 39%.

Por último al obtener una pérdida en el año 2014, no se procede al pago de participación de trabajadores, la pérdida que se presenta en el año 2014 se debe a varios inconvenientes con los que la empresa ha venido acarreado a lo largo de los últimos años, la implementación de una nueva estrategia comercial ha sido costosa y por ende durante el 2014 se han visto resultados adversos al pagar deudas que se realizaron en el 2013, por otro lado la aceptación del público con respecto a los productos ensamblados nacionalmente fue buena, sin embargo la empresa importó en mayor cantidad en el año 2014 y las ventas no cumplieron las expectativas esperadas.

Como se puede observar en los análisis de los periodos comprendidos entre el 2008 al 2014, se ven una serie de altos y bajos, debido a las amenazas en este caso de las reformas arancelarias, situación con la cual la empresa Electrofácil Cía. Ltda., ha debido afrontar, ya que este hecho se encuentra fuera de su control.

#### **4.2.2. Comportamiento de cuentas relativas**

La empresa Electrofácil Cía. Ltda. ha venido soportando varios cambios que como se ha observado en el análisis anterior han sido negativos, las reformas arancelarias expedidas desde el año 2009 fueron un golpe en la economía de las empresas dedicadas a la importación, las cuales han ido variando y en los siguientes años se siguieron emitiendo reformas que impedían una importación más libre. El análisis horizontal ha dado una visión de la situación separado por periodos, por lo cual es necesario observar de una manera más didáctica el cambio en el comportamiento de las cuentas con variaciones más significativas para obtener una visión global e histórica de la incidencia económica de las reformas arancelarias dentro de la empresa.

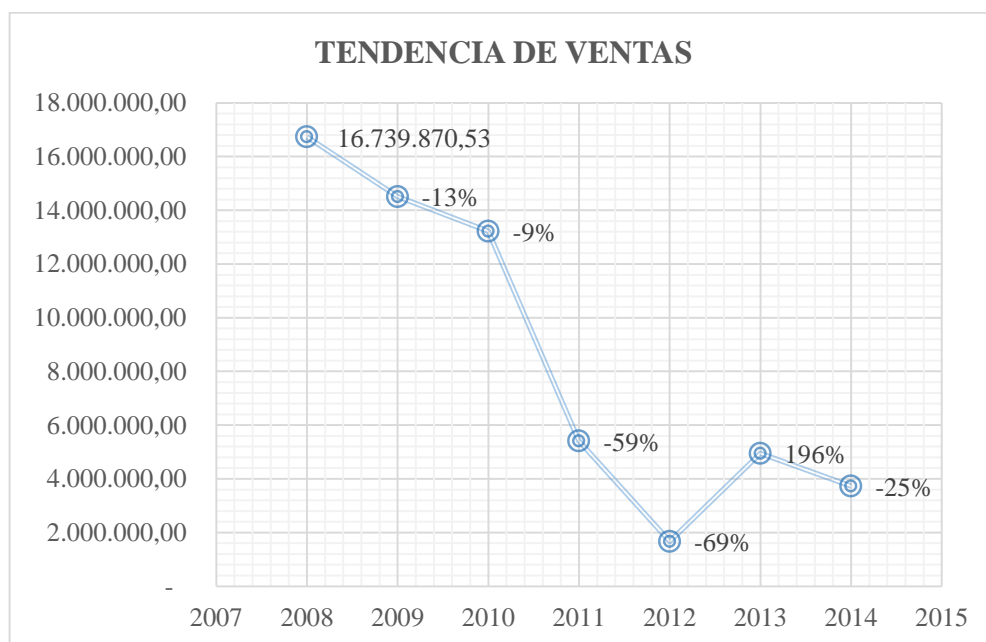
## Ventas

**Tabla 4.9 Comportamiento de Ventas**

COMPORTAMIENTO DE VENTAS		
AÑOS	VALOR	PORCENTAJE
2008	16.739.870,53	
2009	14.510.878,95	-13%
2010	13.226.795,35	-9%
2011	5.409.750,54	-59%
2012	1.670.106,62	-69%
2013	4.946.160,57	196%
2014	3.727.032,02	-25%

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

**Figura 4.1 Tendencia de Ventas**



Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

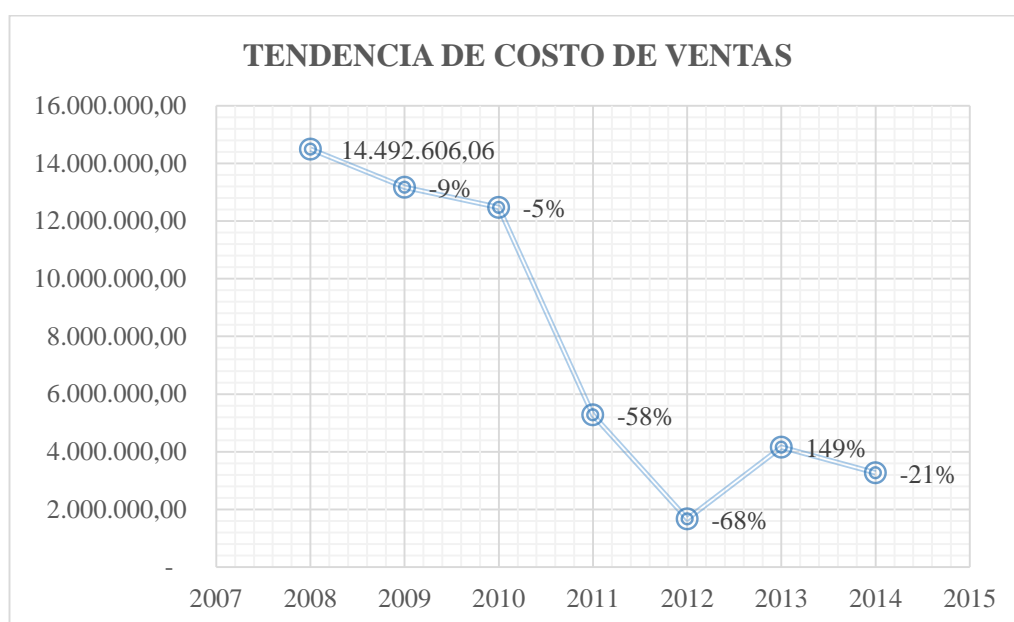
## Costo de Ventas

**Tabla 4.10 Comportamiento de Costo de Ventas**

COMPORTAMIENTO DE COSTO DE VENTAS		
AÑOS	VALOR	PORCENTAJE
2008	14.492.606,06	
2009	13.178.389,51	-9%
2010	12.475.810,46	-5%
2011	5.284.495,63	-58%
2012	1.668.559,31	-68%
2013	4.153.383,17	149%
2014	3.270.893,50	-21%

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

**Figura 4.2 Tendencia Costo de Ventas**



Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

## Importaciones

**Tabla 4.11 Comportamiento de Importaciones**

COMPORTAMIENTO DE IMPORTACIONES		
AÑOS	VALOR	PORCENTAJE
2008	15.087.796,20	
2009	13.134.940,41	-13%
2010	14.208.327,64	8%
2011	1.494.268,32	-89%
2012	1.509.786,28	1%
2013	79.050,17	-95%
2014	341.287,33	332%

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

**Figura 4.3 Tendencia de Importaciones**



Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

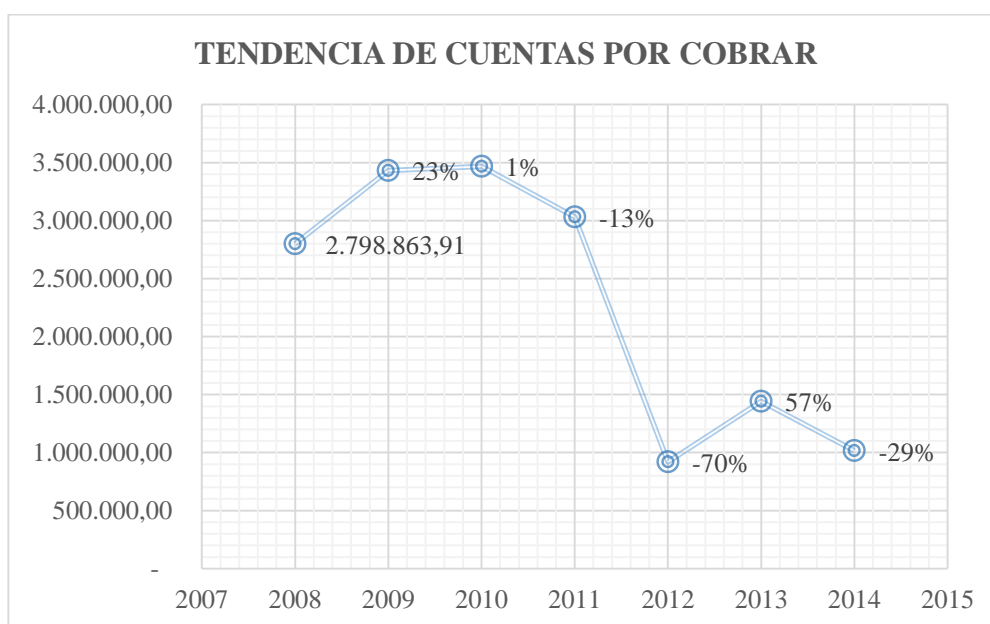
## Cuentas por Cobrar

Tabla 4.12 Comportamiento de Cuentas por Cobrar

COMPORTAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR		
AÑOS	VALOR	PORCENTAJE
2008	2.798.863,91	
2009	3.432.144,45	23%
2010	3.465.666,54	1%
2011	3.030.621,28	-13%
2012	920.085,76	-70%
2013	1.441.882,13	57%
2014	1.016.598,96	-29%

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

Figura 4.4 Tendencia Cuentas por Cobrar



Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

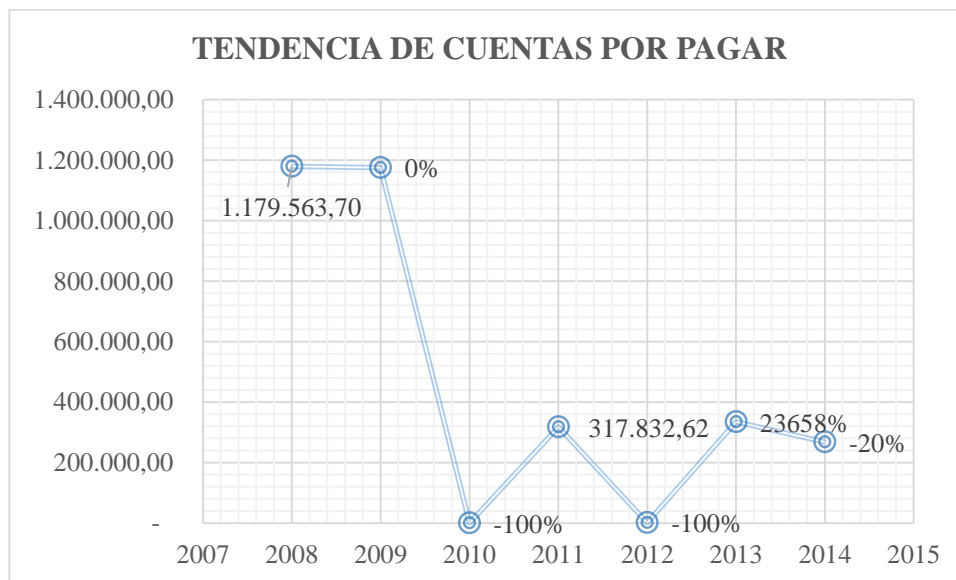
## Cuentas por Pagar

**Tabla 4.13 Comportamiento Cuentas por Pagar**

COMPORTAMIENTO DE CUENTAS POR PAGAR		
AÑOS	VALOR	PORCENTAJE
2008	1.179.563,70	
2009	1.175.384,19	0%
2010	-	-100%
2011	317.832,62	
2012	1.407,76	-100%
2013	334.457,34	23658%
2014	268.325,28	-20%

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

**Figura 4.5 Tendencias Cuentas por Pagar**



Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

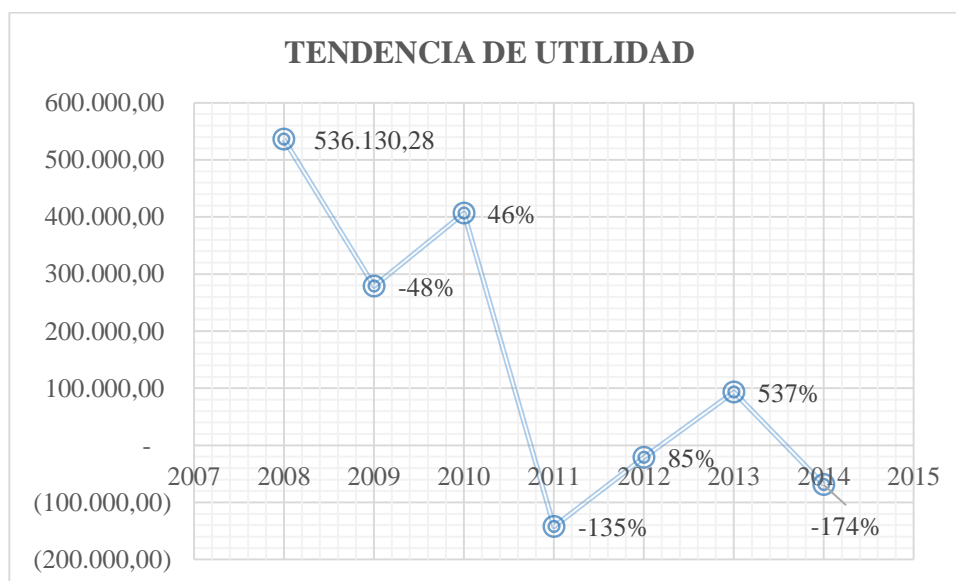
## Utilidad

**Tabla 4.14 Comportamiento de Utilidad**

COMPORTAMIENTO DE UTILIDAD		
AÑOS	VALOR	PORCENTAJE
2008	536.130,28	
2009	278.767,23	-48%
2010	406.758,98	46%
2011	(142.340,07)	-135%
2012	(21.327,05)	85%
2013	93.123,60	537%
2014	(69.113,48)	-174%

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

**Figura 4.6 Tendencia Utilidad**



Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

Tabla 4.15 Cuadro Resumen

Cuadro Resumen							
Año	Importaciones	Costo de Ventas	Ventas	# Reforma	Fecha de Emisión	Concepto	Efecto
2008	0%	0%	0%				
2009	-13%	-9%	-13%	# 466	19/01/2009	Salvaguardias, recargo ad-valorem al arancel y cupos de importación	Disminución de importaciones por cupos de importación, por ende disminución del costo de ventas y ventas en general
2010	8%	-5%	-9%	# 575	14/07/2010	Cambio en aranceles de televisores en consideración a las pulgadas ( de ad- valorem a mixto)	Aumento de importaciones, disminución de costo de ventas y de ventas, no se importan las mismas cantidades de productos, crece un 8% que no alcanza a recuperar el 13% que se disminuyo, sin embargo los costos de ventas disminuyen, siendo favorable, pero al igual las ventas continuan en disminución.
2011	-89%	-58%	-59%				Disminución de importaciones y ventas, problema que viene arrastrando desde el año 2009 al continuar con los inventarios por la reducción de ventas
2012	1%	-68%	-69%	# 63	15/06/2012	Cámaras fotográficas y videocámaras cambio de arancel ad- valorem del 5% al 25%	Se pretende mantener la importación de productos con un aumento del 1%, la reducción del costo de ventas se debe a la baja cantidad de productos importados y las ventas continuan en disminución (cámaras digitales y videocámaras no son productos estrella)
2013	-95%	149%	196%	# 116	19/11/2013	Mercaderías deberán estar bajo el control del Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE-INEN), además controles previos a la importación como el Certificado de Reconocimiento, soporte de la declaración aduanera	La importación de televisores se vio afectada por los controles que se debían obtener ya que no se podía cumplir con la totalidad de los requerimientos tales como "Eficiencia Energética en Televisores, Reporte de Consumo de Energía, Método de Ensayo y Etiquetado", debido a la demora de los procesos y trámites. Sin embargo la venta aumenta notablemente debido a los televisores JVC ensamblados nacionalmente.
2014	332%	-21%	-25%				Al no existir reforma alguna se importa notablemente además los productos CKD para ensamblar JVC, por ende al ser CKD el costo de ventas es menor por no contar con aranceles altos, sin embargo las ventas se reducen
2015				# 011-2015	06/03/2015	Salvaguardia de 45% ad- valorem	No se cuentan con datos del año 2015, pero dicha reforma es el detonante para emplear nuevas estrategias, ya que los costos de importación aumentan considerablemente

### **4.2.3. Análisis Vertical**

El análisis vertical se realizará para poder conocer la estructura del estado financiero del año 2014, por consiguiente se obtendrá una visión más enfocada de la actual situación financiera de la empresa.

## Estado de Resultados 2014

Tabla 4.16 Estado de Resultados 2014

<b>ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS 2014</b>		
<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>		
	<b>2014</b>	<b>Rendimiento</b>
<b>Ingresos</b>	<b>3.727.032,02</b>	<b>100%</b>
Ventas	3.727.032,02	100%
<b>Costo de ventas</b>	<b>3.270.893,50</b>	<b>88%</b>
Inv. Inicial de mercadería	1.616.777,68	43%
Compras netas locales	2.037.437,49	55%
Importaciones de mercadería	341.287,33	9%
(-) Inventario final de mercaderías	(724.609,00)	-19%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>456.138,52</b>	<b>12%</b>
<b>Gastos de operación</b>		
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	<b>447.441,68</b>	<b>12%</b>
Sueldos y salarios	157.491,96	4%
Beneficios sociales	27.810,66	1%
Aporte a la seguridad social	34.087,06	1%
Honorarios profesionales	1.511,70	0%
Arrendamientos	33.865,00	1%
Mantenimiento y reparaciones	3.786,56	0%
Combustibles y lubricantes	5.168,82	0%
Promoción y Publicidad	24.920,07	1%
Suministros y materiales	3.973,87	0%
Transporte	244,49	0%
Provisiones	52.083,42	1%
Comisiones	7.180,29	0%
Seguros	193,94	0%
Depreciación	691,17	0%
Servicios públicos	9.474,21	0%
Pagos por otros servicios	73.826,46	2%
Pagos por otros bienes	3.485,66	0%
IVA que se carga al costo	3.980,21	0%
Impuestos y contribuciones	3.666,13	0%
<b>Gastos financieros</b>	<b>99.153,55</b>	<b>3%</b>
Intereses bancarios	99.153,55	3%
Otros ingresos	21.343,23	1%
<b>Utilidad/Pérdida Operacional</b>	<b>(69.113,48)</b>	<b>-2%</b>
Participación trabajadores	-	0%
Impuesto a la renta	-	0%
<b>Utilidad/Pérdida neta</b>	<b>(69.113,48)</b>	<b>-2%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

En el estado de resultados se puede notar claramente la composición del mismo representando el 100% a las ventas, de las cuales se parte para identificar el porcentaje que representan las cuentas del estado de resultados, por lo cual se identifica que el costo de ventas representa el 88% con respecto a las ventas, las compras locales representan el 55% y las importaciones el 9%, por lo cual se puede determinar que las compras locales son las que se realizan en mayor cantidad y representan más de la mitad del valor de las ventas. Es decir que se está adquiriendo más mercadería de la que se vende.

Con respecto a los gastos administrativos y de ventas, estos representan tan solo el 12% con respecto a las ventas, es decir que no se está gastando de manera innecesaria.

Pese al poco gasto se cuenta con una pérdida del -2%, esto porque el costo de ventas es alto, y representa más de la mitad y a eso se suma las ventas bajas, por lo cual se obtiene una pérdida, misma que no es un porcentaje considerable con respecto a las ventas.

## Estado de Situación Financiera 2014

Tabla 4.17 Estado de Situación Financiera 2014

<b>ELECTROFÁCIL CÍA LTDA.</b>		
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2014</b>		
<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>		
	<b>2014</b>	<b>Rendimiento</b>
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>108.690,78</b>	<b>5%</b>
<b>Cuentas por cobrar comerciales</b>	<b>1.004.741,12</b>	<b>49%</b>
Cuentas y documentos por cobrar	1.016.598,96	50%
(-)Provisión de cuentas incobrables y deterioro	(11.857,84)	-1%
<b>Otras cuentas por cobrar</b>	<b>54.702,60</b>	<b>3%</b>
Crédito tributario (IVA)	17.724,18	1%
Crédito tributario (RENTA)	36.978,42	2%
<b>Pagos anticipados</b>	<b>117.818,04</b>	<b>6%</b>
<b>Inventarios</b>	<b>724.609,00</b>	<b>36%</b>
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>2.010.561,54</b>	<b>99%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>Propiedades, Planta y Equipo</b>	<b>19.412,97</b>	<b>1%</b>
Muebles y enseres	245,00	0%
Vehículos, equipo de transporte	20.000,00	1%
(-) Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo	(832,03)	0%
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>19.412,97</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2.029.974,51</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>269.592,99</b>	<b>13%</b>
Cuentas y documentos por pagar	268.325,28	13%
Anticipos clientes	1.267,71	0%
<b>Acreeedores financieros</b>	<b>1.350.000,00</b>	<b>67%</b>
Obligaciones con instituciones financieras	1.350.000,00	67%
<b>Préstamos accionistas</b>	<b>270.776,38</b>	<b>13%</b>
<b>Otras cuentas por pagar</b>	<b>87.236,03</b>	<b>4%</b>
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	46.867,13	2%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	32.955,33	2%
Participación de trabajadores por pagar del ejercicio	-	0%
Obligaciones emitidas corrientes	-	0%
Provisiones	7.413,57	0%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>1.977.605,40</b>	<b>97%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Obligaciones laborales no corrientes	29.148,00	1%
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>29.148,00</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>2.006.753,40</b>	<b>99%</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
<b>Capital suscrito</b>	<b>400,00</b>	<b>0%</b>
<b>Aportes futuras capitalizaciones</b>	<b>16,39</b>	<b>0%</b>
<b>Reserva legal</b>	<b>4.656,18</b>	<b>0%</b>
<b>Otros resultados integrales</b>	<b>(23.352,00)</b>	<b>-1%</b>
<b>Resultados Acumulados</b>	<b>110.614,02</b>	<b>5%</b>
Utilidad no distribuida de ejercicios anteriores	186.648,42	9%
(-)Pérdida acumulada de ejercicios anteriores	(76.034,40)	-4%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(69.113,48)</b>	<b>-3%</b>
(-) Pérdida del ejercicio	(69.113,48)	-3%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>23.221,11</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2.029.974,51</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estados Financieros Electrofácil Cía. Ltda.

En el estado de situación financiera del año 2014 el activo total con un valor de \$2.029.974,51, representa el 100%, del cual el 49% corresponde a las cuentas por cobrar y tan solo el 5% corresponde a efectivo, es decir que la mayoría de las ventas se han realizado a crédito, pero a su vez este dinero aún no se encuentra efectivizado y por ende la empresa se puede encontrar comprometida. De igual manera el 36% corresponde a los inventarios, comprendiendo que se cuenta con una alta cantidad de mercadería que aún se encuentra en almacén. Por otra parte los activos fijos corresponden tan solo el 1% y corresponde a los vehículos. Estableciendo así que el 99% del total del activo corresponde a los activos corrientes.

Con respecto al pasivo las cuentas por pagar representan el 13% con respecto al total de activos, mientras que las obligaciones financieras muestran el 67%, es decir que el total de pasivos al representar el 99% con respecto al total del activo, nos dice que la empresa se encuentra con altas deudas, por lo cual el patrimonio representa tan solo el 1%. Esto quiere decir que la empresa se encuentra en un momento en el cual depende enteramente de la recuperación de su cartera, para poder cubrir sus deudas y seguir con el giro normal del negocio, un alto endeudamiento y falta de liquidez pone en riesgo a la estabilidad económica de la misma, la base de esta recuperación es el cobro de la cartera, para poder recuperarse.

#### **4.2.4. Indicadores Financieros**

La aplicación de indicadores financieros es importante para obtener un enfoque más direccionado hacia lo que se necesita conocer, por ello se establecen algunos indicadores para conocer la situación financiera actual de la empresa con respecto a valores específicos que son de importancia para el presente trabajo.

## Indicadores de Liquidez

Los indicadores de liquidez ayudan a determinar el grado de liquidez que posee la empresa, es decir la capacidad de generar efectivo para cumplir con sus obligaciones.

Dentro de los indicadores más importantes tenemos los siguientes:

### a. Relación Corriente

<b>Relación corriente o de liquidez</b>	=	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	
	=	$\frac{2.010.561,54}{1.977.605,40}$	= 1,02

**Interpretación.-** Este resultado señala que por cada dólar del pasivo corriente, la empresa cuenta con \$1,02 dólares de respaldo en el activo para cubrir las obligaciones. Son los activos que esperan convertirse en efectivo en un tiempo determinado, menor o igual a la maduración de las deudas para poder responder a los pasivos. Si bien el obtener \$1 o más de \$1 en este indicador muestra una buena liquidez, se debe considerar la agilidad de la empresa para recuperar su cartera por lo cual es necesario aplicar otros indicadores.

### b. Capital de Trabajo

<b>Capital de Trabajo</b>	=	Activo Corriente - Pasivo Corriente
	=	2.010.561,54 - 1.977.605,40
	=	32.956,14

**Interpretación.-** El capital de trabajo corresponde al excedente que existe en el activo,

luego de cancelar los pasivos, es decir es que la empresa posee \$ 32.956,14 dólares para cubrir con las necesidades operacionales de la empresa en su marcha normal.

### c. Prueba Ácida

El presente indicador es mucho más objetivo con respecto a señalar la liquidez de la empresa, ya que muestra la capacidad de la empresa para cancelar sus pasivos sin la necesidad de liquidar sus inventarios.

<b>Prueba Ácida</b>	=	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
	=	$\frac{2.010.561,54 - 724.609,00}{1.977.605,40}$
	=	0,65

**Interpretación.-** En base a la prueba ácida se demuestra que la empresa posee \$ 0,65 dólares para cubrir sus pasivos, sin necesidad de acudir a la liquidación de sus inventarios, quiere decir que con más del 50% de los activos se pueden cancelar los pasivos, pero para cubrir con la totalidad de los mismos la empresa deberá recurrir a los inventarios.

### Indicadores de Endeudamiento

Para determinar la situación financiera de la empresa es importante conocer el nivel de endeudamiento que posee, para lo cual se aplicará los siguientes indicadores:

#### a. Endeudamiento sobre activos totales

Importante indicador de endeudamiento para conocer el grado de participación de los proveedores en los activos de la empresa.

<b>Nivel de Endeudamiento</b>	=	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	x	100
	=	$\frac{2.006.753,40}{2.029.974,51}$	x	100
	=			99%

**Interpretación.-** El nivel de endeudamiento de la empresa es sumamente alto con un 99%, es decir que este porcentaje pertenece a los acreedores, dando a entender que la empresa prácticamente pertenece a los acreedores por lo cual es importante dar importancia al pago de deudas, ya que anteriormente se revisó que se tenía una buena liquidez, cabe recalcar que la recuperación de cartera y liquidación de inventarios es necesaria para cubrir con el endeudamiento actual. Dado que una empresa con un endeudamiento alto debe tener una capacidad buena de pago, ya que así es menor riesgoso para los acreedores.

#### **b. Apalancamiento**

En vista del alto nivel de endeudamiento es necesario conocer el grado de compromiso de los accionistas frente a dichas deudas.

<b>Apalancamiento</b>	=	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$
	=	$\frac{2.006.753,40}{23.221,11}$
	=	86,42

**Interpretación.-** Según el indicador de apalancamiento la empresa tiene comprometido su patrimonio 86,42 veces en el año 2014, lo cual nos muestra que la empresa no cuenta con suficiente patrimonio para cubrir las obligaciones, es decir que está dependiendo netamente de los cobros que se realicen del activo corriente, incluidos los inventarios que necesariamente se deben vender para poder pagar las

deudas, por el lado de accionistas se nota claramente que los mismos no están comprometidos con el pago de los pasivos.

### **Indicadores de Actividad**

Los indicadores de actividad ayudan a conocer el nivel de eficiencia con el cual trabaja la administración de la empresa para poder manejarlos recursos y recuperarlos, estos indicadores van de la mano con los indicadores de liquidez, ya que permiten complementar el concepto y así determinar de mejor manera la situación de la empresa.

#### **a. Números de cartera a mano**

Con el presente indicador se determinará el tiempo promedio que se concede a los clientes para el pago del crédito.

<b>Número de días cartera a mano</b>	=	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Brutas} \times 360}{\text{Ventas netas}}$
	=	$\frac{1.016.598,96 \times 360}{3.727.032,02}$
	=	98,19

**Interpretación.-** En base al resultado del indicador se determina que la empresa se demora en un promedio de 98 días en recuperar su cartera, es importante recalcar que para el pago de las deudas del próximo año sería importante recuperar los créditos en un menor tiempo. Cabe mencionar que la empresa tiene una política de crédito que va de 90 a 120 días, por lo tanto el indicador nos señala que se cumple con dicha política.

## b. Rotación de Cartera

De igual manera la aplicación del presente indicador tiene importancia para conocer el número de veces que el total de las cuentas por cobrar son convertidas en efectivo durante el año.

<b>Rotación de Cartera</b>	=	$\frac{360}{\text{Nro. De días cartera a mano}}$
	=	$\frac{360}{98,19}$
	=	3,67

**Interpretación.-** La rotación de cartera en el año 2014 fue de 3,67 veces, es decir que los \$ 1.016.598,96 dólares se hicieron efectivos 3,67 veces en un periodo de 98 días. Por lo tanto se determina que la recuperación de cartera es un poco lenta con respecto a la cantidad de deudas por cancelar.

### Análisis

Luego de la aplicación de los indicadores financieros anteriormente interpretados, se puede determinar que la empresa Electrofácil Cía. Ltda., tiene un nivel de endeudamiento alto en el año 2014, y no cuenta con un patrimonio suficiente para cubrir las mismas en caso de no recuperar su cartera, ya que cuenta con activos suficientes para saldar las deudas, pero aun así existen factores a considerar que pueden poner en riesgo la estabilidad de la empresa, tales como: en primer lugar el cobro de cartera es lento ya que se recupera en un periodo de 98 días promedio, de igual manera el 36% del activo corresponde a los inventarios, mismos que se deben vender para cubrir con las obligaciones totales. Sin embargo, la capacidad de pago de la empresa debe ser buena para poder disminuir el riesgo de los acreedores, ya que el 99% de endeudamiento con respecto a los activos es muy alto, todo depende entonces de la

capacidad que tenga la empresa para efectivizar sus inventarios y sus cuentas por cobrar.

Es importante reconocer que la empresa en el año 2014 cuenta con pérdida, por lo cual no se han aplicado indicadores de rendimiento, ya que no lo obtuvo en el año de estudio. Por lo cual se ve con claridad que el endeudamiento cuando es grande debe traer consigo una utilidad, ya que ahí es donde se determina si vale la pena el alto nivel del mismo, por lo tanto al obtener una pérdida demuestra que la falta de ventas y el aumento de costos de importación ha hecho que la empresa tenga esta crisis en el año 2014.

Además la empresa Electrofácil como tal no cuenta con cupos de importación para productos terminados, como lo tenía Importadora Mayorga SCC., la empresa cuenta con un cupo mínimo ya que importada productos en CKD, por lo tanto no ha obtenido un cupo de importación amplio para productos terminados, además el gobierno no está facilitando dichos cupos a las importadoras.

La reforma arancelaria # 466 emitida en el 2009, es la que mayor efecto ha provocado en la empresa, ya que se emitieron salvaguardias que aumentaron el costo de los electrodomésticos y cupos anuales de importación que redujeron la cantidad que se solía importar, con una duración de un año, sin embargo la empresa durante los siguientes años contaba con inventarios adquiridos con las salvaguardias, la situación económica no mejora debido a la resolución # 116 emitida en el 2013 que exige el Certificado de Reconocimiento colocando aún más barreras a las importaciones hasta llegar a la resolución # 011-2015 que contiene nuevas salvaguardias con duración de 15 meses cuyos efectos se verán durante los años venideros.

## CAPÍTULO V

### 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Conclusiones

- Los aranceles regulan la importación de bienes, las reformas de los mismos se han dado debido al nuevo modelo de matriz productiva que pretende alcanzar el gobierno central, que apunta a la industrialización del país y por ende la limitación a las importaciones para ayudar a los productores nacionales.
- Los balances desde el 2008 representan en el análisis financiero horizontal las variaciones de las cuentas tales como: la disminución de las ventas hasta en un 69%, disminución del costo de ventas hasta en un 68% debido a los cupos de importación ya que se limita la cantidad de importación, y una reducción de la utilidad hasta del 174% obteniendo una pérdida para el 2014.
- Las reformas arancelarias #466, #63, y #116, claramente han afectado al transcurso normal de la empresa, ya que su objetivo primordial es limitar las importaciones y aumentar el costo de adquisición de los bienes, por ello la empresa ha tenido periodos de crisis económica que han sabido sobrellevar, sin embargo no terminan aún ya que la reforma #011-2015 determina un porcentaje del 45% como salvaguardia, por lo que la empresa debe adaptarse a los cambios.
- Para sobrellevar los cambios arancelarios el grupo empresarial realizó la compra del inventario de la importadora que ayuda a mantener el negocio, ya que no solo se dedica a importar sino a comprar electrodomésticos ensamblados nacionalmente, esta acción incrementa los rubros durante el año

2013, sin embargo las últimas reformas arancelarias hacen que la empresa necesite buscar nuevas estrategias.

## **5.2. Recomendaciones**

- Se recomienda a la empresa que se enfoque en los nuevos cambios de la matriz productiva para encontrar nuevas oportunidades de negocio apoyando a la industrialización del país.
- Es recomendable que la empresa solicite un nuevo cupo de importación o a su vez importe productos en CKD para no depender de los mismos.
- Se recomienda que se busquen nuevas estrategias financieras para sobrellevar el incremento del costo de los productos debido a las salvaguardias que estarán presentes por quince meses.
- Se recomienda disminuir los costos de adquisición de los productos para competir en el mercado en base a los precios bajos, debido a que los precios de artículos importados han aumentado notablemente.

## **CAPITULO VI**

### **6. PROPUESTA**

#### **6.1. Datos informativos**

##### **6.1.1. Título**

Estrategias financieras que permitan minimizar el costo de la importación de los productos comercializados por la empresa Electrofácil Cía. Ltda.

##### **6.1.2. Institución Ejecutora**

Empresa Electrofácil Compañía Limitada

##### **6.1.3. Investigadora**

Andrea Carolina Vásconez Cortez

##### **6.1.4. Director de Proyecto de Investigación**

Ing. Verónica Peñaloza

##### **6.1.5. Beneficiarios**

Empresa Electrofácil Cía. Ltda.

Socios

Clientes

Comunidad

Estudiantes

### 6.1.6. Ubicación

Av. Los Chasquis y Julio Jaramillo, Ambato, Tungurahua, Ecuador

**Figura 6.1** Mapa de Electrofácil Cía. Ltda.



**Fuente:** Google Maps

## 6.2. Antecedentes de la Propuesta

Los cambios que se han presentado desde el año 2009 debido a las reformas arancelarias han afectado el funcionamiento de la empresa Electrofácil Cía. Ltda., por ello la empresa ha visto la necesidad de implementar estrategias comerciales que le permitan mantenerse en el mercado, una de las primeras estrategias se realizó al momento de la compra del inventario de la empresa Importadora Mayorga SCC, ya que en un principio la Importadora Mayorga era la única encargada de la importación de mercadería y su distribución al por mayor, sin embargo los cambios arancelarios al encarecer los productos provocaron que se disminuyan las ventas y cantidades de importación, por lo cual la empresa al prever futuros problemas financieros decide ceder sus actividades y vender su inventario a la empresa Electrofácil que en ese entonces era tan solo un almacén, al ser ambas empresas del mismo grupo familiar no se dieron mayores inconvenientes, por ello Electrofácil empieza a importar y además a comprar electrodomésticos ensamblados nacionalmente, pero sin abandonar su

anterior actividad que correspondía a la compra y venta de electrodomésticos al por menor.

Con esta estrategia la empresa obtiene buenos resultados en lo que respecta al año 2013, pero las ventas no se recuperaron como la empresa esperaba, por lo cual no cumple con las expectativas durante el año 2014, obteniendo pérdida, además las reformas arancelarias expedidas en el 2015, en la resolución # 011-2015, señala el aumento de salvaguardias nuevamente con una duración de 15 meses, por estas razones se ve la necesidad de implementar una nueva estrategia que permita a la empresa mantenerse en el mercado y asegure la estabilidad del negocio.

De acuerdo a la Constitución del Ecuador se señala en el artículo 306 que: “El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza” (Corporación de Estudios y Publicaciones, 2010). Es decir que las importaciones que beneficien al desarrollo industrial del país serán más convenientes con respecto a su costo en el momento de su adquisición.

En el año 2013 se trabajó con la ensambladora OXITANE Global del Ecuador, ya que Electrofácil se encargó de ensamblar televisores de la marca JVC y de la posterior comercialización de los productos, esto ayudó a la empresa, por lo cual es recomendable establecer nuevas negociaciones con las ensambladoras para introducir productos ensamblados nacionalmente en el mercado.

### **6.3. Justificación**

La situación financiera de la empresa Electrofácil Cía. Ltda. no se encuentra en su mejor momento debido a los cambios que se han venido presentando desde hace años anteriores, por lo cual es casi insostenible que la empresa continúe con su alto nivel de

endeudamiento y con la mercadería en inventarios, ya que los productos no se están vendiendo al mismo nivel que en años anteriores. El establecimiento de una estrategia financiera con la ensambladora DME (Desarrollo y Manufacturas Electrónicas Ecuatorianas) le da a la empresa la oportunidad de mantenerse en el mercado disminuyendo los costos de adquisición de la mercadería, además se va a la par con el actual cambio de la matriz productiva, mismo que señala el apoyo a los productores para que el país se industrialice y pueda competir en el mercado internacional con productos de calidad.

#### **6.4. Objetivos**

##### **6.4.1. Objetivo General**

Determinar las estrategias financieras que permitan minimizar el costo de la importación de los productos comercializados por la empresa Electrofácil Cía. Ltda.

##### **6.4.2. Objetivos Específicos**

- Comparar el proceso de importación de los productos CKD y los productos terminados.
- Determinar los costos individuales por producto y los posibles precios.
- Proyectar las ventas para los próximos tres años.

## **6.5. Estructura de la Propuesta**

### **Información de la Empresa**

La empresa Electrofácil Cía. Ltda., forma parte del GRUPO MAYORGA, mismo que está integrado por: Importadora Mayorga S.C.C., CIENESPE (Centro de Investigaciones para la Enseñanza Especializada), Constructora Mayorga, Ecuatunga Properties (Panamá) y la empresa Electrofácil Cía. Ltda.

Su actividad principal es la venta y distribución de electrodomésticos tanto de línea blanca como línea marrón a nivel nacional. Se encuentra posicionada en el mercado como una de las principales empresas mayoristas de electrodomésticos, pese a llevar en el mercado tan solo ocho años, esto se debe a que la empresa asume la importación y distribución que la Importadora Mayorga S.C.C., empresa que forma parte del mismo grupo, venía realizando hasta el año 2012, la cual ha acumulado capital y experiencia comercial durante los veinte años de su funcionamiento.

El principal producto que Electrofácil comercializa son los televisores que representan alrededor del 65% de sus ventas totales, manejando marcas como: LG electronics, Samsung y Philips importado directo de fábrica.

Entre el año 2002 y 2008 la empresa fue número uno en ventas de electrodomésticos al por mayor en el Ecuador, además la prestigiosa marca LG electronics premió en el año 2003 a la empresa como CLIENTE DEL AÑO del norte de Sudamérica, Centroamérica y el Caribe, debido a la lealtad y la sobresaliente actividad de negocios realizada durante ese año.

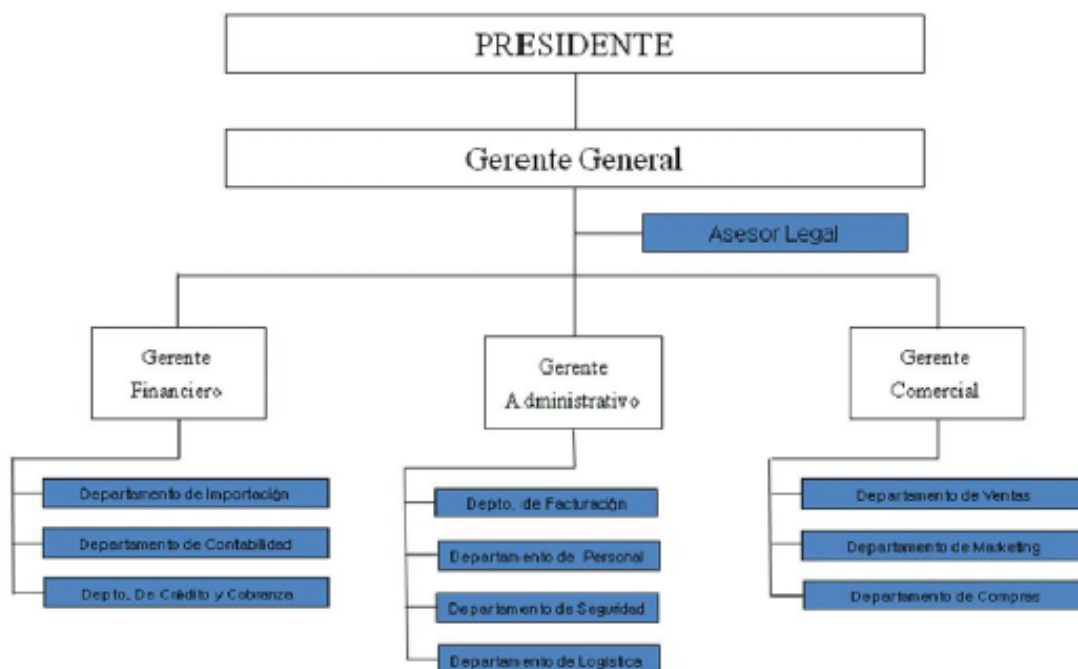
## **Operación**

La empresa Electrofácil Cía. Ltda., cuenta con su matriz en la ciudad de Ambato, misma que se encuentra en el centro del país a 132 km de la ciudad capital Quito, lo que representa una gran ventaja en el manejo logístico ya que es un importante factor en tema de tiempos de respuesta a los requerimientos de sus clientes dentro de un máximo de 36 horas, por ende es reconocido por su agilidad en las entregas.

La matriz es un edificio que cuenta con cuatro plantas distribuidas en dos show rooms, uno para línea blanca y otro para línea marrón, presidencia, oficinas contables, gerencia administrativa, ventas, sala de reuniones, salón para capacitación y bodegas, mismas que cuentan con una capacidad de almacenaje de 60 contenedores. De igual manera cuenta con oficinas en la ciudad de Quito que cuenta con sala de reuniones, sala de capacitación y un almacén para llegar al cliente final. Además cuenta con tres camiones de cinco y cuatro toneladas que facilitan la entrada al interior de las ciudades y a las bodegas de los clientes. Para el trabajo de la empresa tanto operativo como administrativo, cuenta con el apoyo de 30 empleados y 20 personas que brindan servicios ocasionales.

## Organigrama

Figura 6.2 Organigrama Electrofácil Cía. Ltda.



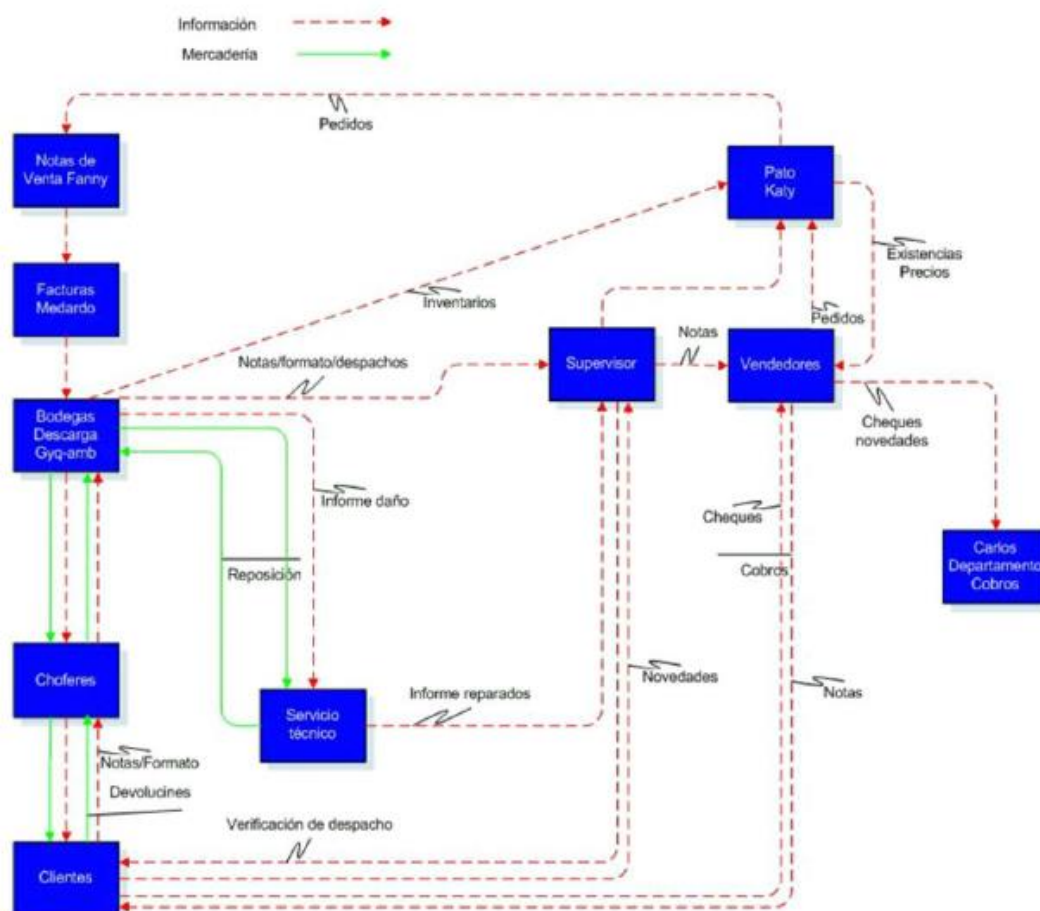
**Elaborado por:** Electrofácil Cía. Ltda.

**Fuente:** Perfil de la empresa Electrofácil Cía. Ltda.

## Diagrama de Flujo de Información y Mercadería- Supervisor Logística

Para que la operación de la empresa no tenga ningún contratiempo es importante dar a conocer a todos los empleados el flujo de operaciones que se deben cumplir. A continuación se detalla los pasos que se deben seguir tanto en la información como con la mercadería.

**Figura 6.3 Diagrama de flujo de Información y Mercadería**



**Elaborado por:** Electrofácil Cía. Ltda.

**Fuente:** Perfil de la empresa Electrofácil Cía. Ltda.

## Pensamiento Estratégico

### Misión

Comercializar al por mayor y menor electrodomésticos de las marcas de mayor reconocimiento a nivel mundial y con la mejor calidad, llegando a los distribuidores en todo el país con tiempos de respuesta que nos permiten ser la mayor fuerza logística en el mayoreo de este negocio, ofrecemos los mejores precios al consumidor final a través de nuestros puntos de venta. Todo esto comprometidos con la responsabilidad legal, social y ambiental empresarial (Electrofácil, 2013).

## **Visión**

Mantenernos atendiendo a nuestros más de 400 clientes en todo el país, posicionar una marca propia en el mercado del Ecuador ampliando la oferta de productos de nuestros distribuidores con los precios más competitivos, aumentando el número de puntos de venta al detal para llegar a la mayor cantidad de consumidores finales. Manejándonos dentro de los estándares de calidad, responsabilidad y seriedad que ha caracterizado a nuestra empresa (Electrofácil , 2013).

## **Valores y Compromisos Institucionales**

Electrofácil Cía. Ltda., al igual que las demás empresas del Grupo Mayorga, sustenta su éxito y crecimiento en los siguientes valores:

- Cumplimiento de las obligaciones

Todos sus actos se orientan por su honestidad, transparencia y ética, así como por el fiel cumplimiento de sus obligaciones y estricto cumplimiento de la ley.

- Dedicación al trabajo

Se fomenta una cultura de trabajo donde el esfuerzo y dedicación de los colaboradores de la empresa se encaminan a brindar servicios y productos de la más alta calidad para asegurar la satisfacción de los clientes y consumidores.

- Prudencia en la administración de los recursos

Se da especial importancia a la planificación y gestión racional de los recursos del GRUPO para asegurar su solidez y continuidad en beneficio de los proveedores, clientes, colaboradores, accionistas y las comunidades en las que actúa.

- Cultura de éxito

Se busca mantener y/o alcanzar posiciones de liderazgo en todas las actividades que desarrolla la empresa.

- Responsabilidad social

La empresa reconoce que es partícipe de un sistema social con el cual interactúa. Se trata de contribuir a la permanencia y renovación de los recursos naturales, así como al progreso de la comunidad.

## **6.6. Desarrollo de objetivos**

### **Comparar el proceso de importación de los productos CKD y los productos terminados.**

La importación de productos terminados trae consigo el aumento del costo de adquisición de los mismos, como resultado se ha obtenido una reducción de utilidad, llegando incluso a la pérdida en los resultados del año 2014, por lo cual una de las estrategias financieras que se propone es la importación de productos en CKD, es decir en Kit para ensamblaje, ya que se cuenta con la preferencia al momento de importar, por lo que no se paga el valor adicional del 45% por salvaguardia, además el arancel ad-valorem es mínimo del 2,5%, puesto que en base al cambio de la matriz productiva se propiciará las importaciones que ayuden a cumplir los objetivos de desarrollo, entre estos la reactivación industrial que puedan producir bienes de calidad que sean capaces de competir en el mercado internacional.

La ensambladora DME (Desarrollo y Manufacturas Electrónicas Ecuatorianas) con la que se trabaja está ubicada al norte de la ciudad de Quito, la misma que se ha encargado de ensamblar diversos artículos tales como: Televisores, radios para autos, reproductores de Blue Rays, sistema de alarmas, parlantes, celulares, entre otros. Por otro lado la ensambladora es reconocida por sus actividades como el Gerente de Yezz en Ecuador, el señor Edmundo Valenzuela mencionó que: “seleccionaron a DME para fabricar sus teléfonos por el alto cuidado de sus procesos y porque sus productos han cumplido con las pruebas de calidad de la marca” (Araujo, 2015).

### **Nueva marca**

La empresa Electrofácil Cía. Ltda., durante el año 2013 trabajó ensamblando televisores de la marca JVC y su posterior venta, tomando en cuenta que al no ser una marca propia se compraban los productos a un mayor precio por la marca, además al ganar territorio la marca en el mercado, solían prescindir de los servicios de la empresa y los dueños de la marca se quedaban con los canales de distribución y contactos que la empresa Electrofácil ganaba, por ello a mediados del año 2015, la empresa introduce su nueva marca denominada SKYHOME, misma que se encuentra en artículos como grabadoras y parlantes, que fueron importados desde China luego de negociaciones que los directivos realizaron personalmente en la feria de Canton.

Por estas razones la empresa Electrofácil debe retomar las negociaciones para poder ensamblar sus productos que de preferencia serán televisores para un inicio y así dar a conocer su marca SKYHOME que ha sido patentada e introducida en el mercado horizontal por sus bajos precios, ya que el mercado horizontal maneja el 20% de la demanda de electrodomésticos donde lo importante son sus bajos precios,

mientras que el 80% que lo manejan las empresas multinacionales se basan en marcas conocidas sin importar lo altos que sean sus precios.

Figura 6.4 Logotipo de Marca



Fuente: Electrofácil Cía. Ltda.

La comparación de ambos procesos de importación tanto como para productos importados como productos en CKD, se realiza con la finalidad de comprobar las ventajas que trae consigo ensamblar productos en el país, con respecto a la reducción de los costos de adquisición. A continuación se compara la importación de televisores tanto terminados como en CKD de 24", 32" y 43", que son el producto principal con el cual se empezará a ensamblar.

Tabla 6.1 Importación de Productos en CKD (Televisores)

Importación de Productos en CKD (Televisores)			
Descripción	Unidades	Valor unitario FOB	Valor Total
CKD Televisores 24"	1100	\$ 89,00	\$ 97.900,00
CKD Televisores 32"	650	\$ 130,00	\$ 84.500,00
CKD Televisores 43"	400	\$ 170,00	\$ 68.000,00
<b>Valor total de importación</b>			<b>\$ 250.400,00</b>

Fuente: Datos históricos de negociaciones anteriores

La importación de los productos en CKD se realiza desde China, en donde los dirigentes mantienen negocios frecuentemente, las cantidades establecidas de cada tipo de televisor corresponde a la cantidad mínima para importar, esto es un container por cada tipo de tamaño de los televisores, por ende se establece que en un container

de 40 pies High Cube caben 1100 televisores de 24", 650 televisores de 32" y 400 televisores de 43".

**Tabla 6.2 Medidas de Container**

<b>Container 40 Pies High Cube 40' x 8' x 9'6"</b>		
<b>Capacidad máxima</b>	28560 kg/ 62965 lb	
<b>Medidas:</b>	Internas	Apertura puerta
<b>Largo:</b>	12032mm /39'6"	
<b>Ancho:</b>	2352 mm /7'9"	2340 mm /7'8"
<b>Altura:</b>	2698 mm /8'10"	2585 mm /8'6"
<b>Capacidad Cub.</b>	76,4 m <sup>3</sup> /2700 ft <sup>3</sup>	

**Fuente:** <http://www.affari.com.ar/conttt.htm>

En base a las medidas establecidas de cada container se establecen las cantidades de cada tamaño de televisor, tomando en consideración que la importación viene desde China, mismos que no ocupan el 100% de la capacidad del container, esto dependiendo de la colocación de las cajas su orden y posición. Por lo tanto las cantidades de los productos son estimados.

El valor FOB, determina que la negociación establece que los productores se encarguen de llevar la mercadería a puerto y dejar embarcada en el transporte establecido por el comprador, es decir la empresa Electrofácil. Por ello en nuestros costos se deberán aumentar el seguro y el transporte principal, más conocido como flete. A continuación se presentan los valores adicionales que se deben cancelar para determinar el valor CIF, de donde se partirá para determinar los demás rubros a pagar.

**Tabla 6.3 Valor CIF y Aduana (CKD)**

<b>Determinar valor CIF</b>	
Valor FOB de mercadería	\$ 250.400,00
Seguro y Flete (25%)	\$ 62.600,00
Valor CIF	<b>\$ 313.000,00</b>
<b>Valores a pagar en Aduana</b>	
Arancel ad valorem 2,5%	\$ 7.825,00
FODINFA (0,5%)	\$ 1.565,00
Salvaguardia	\$ -
IVA (12%)	\$ 38.686,80
<b>VALOR A PAGAR EN ADUANA</b>	<b>\$ 48.076,80</b>

**Fuente:** Datos de negociaciones y Arancel Nacional de Importaciones

A partir del valor FOB, que se determina en la negociación, se procede a aumentar los costos de seguro y flete, que corresponde al 25% del valor FOB de la mercadería, con el aumento de este rubro se determina el valor CIF, mismo que sirve para determinar aranceles, salvaguardias, FODINFA e IVA.

Para calcular el arancel ad-valorem se debe revisar el Arancel Nacional de Importaciones, tomando en consideración las respectivas reformas, para la importación de televisores en CKD, el arancel es el mínimo del 2,5%, este valor es tomado del total del CIF, este impuesto lo administra la Aduana del Ecuador.

Otro valor a pagar corresponde al FODINFA, que es el Fondo de Desarrollo para la Infancia, dicho impuesto administra el INFA y corresponde al 0,5% del valor CIF.

En el pago de salvaguardia es donde se debe notar el beneficio de importar productos en CKD puesto que no se pagan salvaguardias, en este caso es del 0%. Este impuesto es administrado por la Aduana del Ecuador, recordando que es un impuesto que se establece como medida de urgencia, actualmente en el Ecuador se deben cancelar estos valores en base a las reformas expedidas por el COMEXI.

Por último el IVA o impuesto al valor agregado, mismo que administra el SRI, Servicio de Rentas Internas, que equivale al 12% de la suma del valor CIF, el arancel ad-valorem, el FODINFA y las salvaguardias en caso de haberlas.

Con estos cálculos se obtiene el valor a cancelar debido a impuestos y aranceles, esta cantidad se debe aumentar al costo de adquisición de la mercadería.

**Tabla 6.4 Costo de televisores en CKD**

<b>COSTO DE MERCADERIA</b>	
Valor CIF	\$ 313.000,00
Valor a pagar en aduana	\$ 48.076,80
Costo de mercadería	\$ 361.076,80
Ensamblaje	\$ 14.443,07
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 375.519,87</b>

**Fuente:** Datos de negociaciones

Al momento de ensamblar nacionalmente se rebajan los aranceles y se omiten las salvaguardias por ende se disminuyen costos que es el objetivo principal de la empresa. Además la ensambladora es conocida por los dirigentes y los términos de negociación indican que sólo se aumenta un 4% al total de los costos de los productos, ya que la ensambladora puede producir 500 unidades en un día de trabajo, por ello la mercadería se entrega a DME (Desarrollo y Manufacturas Electrónicas Ecuatorianas) y en un promedio de dos días la misma se encuentra en las bodegas de Electrofácil como productos terminados.

### **Importación de Televisores como producto terminado**

Para determinar los beneficios de importar en CKD es necesario indicar como se venía importando los televisores como productos terminados, por lo cual se muestra a continuación el proceso, tomando en consideración las mismas cantidades que se importarían en CKD.

**Tabla 6.5 Importación de Productos Terminados (Televisores)**

Importación de Productos Terminados (Televisores)			
Descripción	Unidades	Valor unitario FOB	Valor Total
Televisores 24"	1100	\$ 89,00	\$ 97.900,00
Televisores 32"	650	\$ 130,00	\$ 84.500,00
Televisores 43"	400	\$ 170,00	\$ 68.000,00
<b>Valor Total de Importación</b>			<b>\$ 250.400,00</b>

**Fuente:** Datos históricos de negociaciones anteriores

Es importante mencionar que el valor FOB de los televisores tanto en CKD como en producto terminado es el mismo, por lo tanto se establece hipotéticamente que se importaría la misma cantidad de televisores, ya que en la realidad se deberían ocupar más containers, por la razón de que los televisores en CKD ocupan menor espacio y por ello se pueden importar más en un solo container, pero para poder comparar en materia de costos se establece la misma cantidad de importación.

**Tabla 6.6 Cálculo de Arancel Mixto**

Cálculo de Arancel Mixto							
Descripción	Uni.	Costo FOB	Costo CIF	Tarifa c/u	Específico	Ad-valorem 5%	Total
Televisores de 24" y 32"	1750	\$ 182.400,00	\$ 228.000,00	\$ 73,11	\$ 127.942,50	\$ 11.400,00	\$ 139.342,50
Televisores de 43"	400	\$ 68.000,00	\$ 85.000,00	\$ 158,14	\$ 63.256,00	\$ 4.250,00	\$ 67.506,00
<b>Total</b>							<b>\$ 206.848,50</b>

**Fuente:** Arancel Nacional de Importaciones

En base a la resolución # 575 emitida en el año 2010, los televisores dejaban de tener arancel ad- valorem del 20% y desde aquel año se empezó a pagar un arancel mixto, es decir la suma de la tarifa por unidad según el tamaño en pulgadas de los televisores, y un arancel ad- valorem del 5%. Por ello el cálculo se realiza de la manera anteriormente mostrada, para lo cual se necesita el tamaño en pulgadas de los televisores, el número de unidades de cada tipo y el costo CIF.

**Tabla 6.7 Valor CIF y Aduana (Productos Terminados)**

<b>Determinar Valor CIF</b>	
Valor FOB de mercadería	\$ 250.400,00
Seguro y Flete 25%	\$ 62.600,00
<b>Valor CIF</b>	<b>\$ 313.000,00</b>
<b>Valores a pagar en Aduana</b>	
Arancel mixto	\$ 206.848,50
FODINFA (0,5%)	\$ 1.565,00
Salvaguardia 45%	\$ 140.850,00
IVA (12%)	\$ 79.471,62
<b>VALOR A PAGAR EN ADUANA</b>	<b>\$ 428.735,12</b>
<b>COSTO DEMERCADERIA</b>	<b>\$ 741.735,12</b>

**Fuente:** Datos de negociaciones y Arancel Nacional de Importaciones

A partir del valor FOB, de igual manera se ha sumado el 25% de seguro y flete para determinar el valor CIF, para posteriormente calcular los aranceles e impuestos, con la diferencia que el arancel es mixto y además se paga el 45% del valor CIF por las salvaguardias expedidas en el año 2015 por un periodo de 15 meses. Por ello el costo de la mercadería asciende notoriamente y encarece al producto.

### Comparación de Opciones

**Tabla 6.8 Cuadro Comparativo Cálculos de Importación**

<b>Cuadro Comparativo Cálculos de Importación</b>		
	<b>CKD</b>	<b>Prod. Term.</b>
Valor FOB de mercadería	\$ 250.400,00	\$ 250.400,00
Seguro y Flete (25%)	\$ 62.600,00	\$ 62.600,00
<b>Valor CIF</b>	<b>\$ 313.000,00</b>	<b>\$ 313.000,00</b>
<b>Valores a pagar en Aduana</b>		
Arancel	\$ 7.825,00	\$ 206.848,50
FODINFA (0,5%)	\$ 1.565,00	\$ 1.565,00
Salvaguardia	\$ -	\$ 140.850,00
IVA (12%)	\$ 38.686,80	\$ 79.471,62
<b>VALOR A PAGAR EN ADUANA</b>	<b>\$ 48.076,80</b>	<b>\$ 428.735,12</b>
<b>COSTO DE MERCADERIA</b>	<b>\$ 361.076,80</b>	<b>\$ 741.735,12</b>
ENSAMBLAJE	\$ 14.443,07	\$ -
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 375.519,87</b>	<b>\$ 741.735,12</b>

**Fuente:** Tabla 6.3 y 6.7

En el cuadro comparativo se puede visualizar de una mejor manera las diferencias entre ambos tipos de importación, por lo cual se definen los beneficios que se obtiene al importar los productos en CKD a comparación de los productos terminados, por consiguiente se determina que la importación de mercadería en CKD es la opción más óptima para reducir los costos de adquisición de los productos ya que de no hacerlo se incrementan dichos costos en un 98%.

### **Determinar los costos individuales por producto y los posibles precios.**

Al obtener el valor total de los costos de los productos es visible que la opción de importar los productos en CKD resulta mucho mejor, por ello es importante obtener el costo individual por producto para conocer cuál es la oportunidad de incursionar en el mercado por medio de los bajos precios y cuales serían de igual manera los costos individuales si se siguieran importando como productos terminados.

Tabla 6.9 Costo unitario de Televisores 24"CKD

Televisores 24"CKD		
Unidades	Valor unitario FOB	Valor Total
1100	\$ 89,00	\$ 97.900,00
Determinar valor CIF		
Valor FOB de mercadería	\$	97.900,00
Seguro y Flete (25%)	\$	24.475,00
Valor CIF	\$	122.375,00
Valores a pagar en Aduana		
Arancel ad valorem 2,5%	\$	3.059,38
FODINFA (0,5%)	\$	611,88
Salvaguardia	\$	-
IVA (12%)	\$	15.125,55
<b>VALOR A PAGAR EN ADUANA</b>	<b>\$</b>	<b>18.796,80</b>
COSTO DE MERCADERIA		
Valor CIF	\$	122.375,00
VALOR A PAGAR EN ADUANA	\$	18.796,80
COSTO DE MERCADERIA	\$	141.171,80
ENSAMBLAJE	\$	5.646,87
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>146.818,67</b>
COSTO POR UNIDAD		
<b>\$</b>	<b>133,47</b>	<b>1100 unidades</b>

Fuente: Tablas anteriores

Tabla 6.10 Costo unitario de Televisores 24"Terminados

Televisores 24"Terminados		
Unidades	Valor unitario FOB	Valor Total
1100	\$ 89,00	\$ 97.900,00
Determinar valor CIF		
Valor FOB de mercadería	\$	97.900,00
Seguro y Flete (25%)	\$	24.475,00
Valor CIF	\$	122.375,00
Valores a pagar en Aduana		
Arancel Mixto	\$	86.539,75
FODINFA (0,5%)	\$	611,88
Salvaguardia 45%	\$	55.068,75
IVA (12%)	\$	31.751,45
<b>VALOR A PAGAR EN ADUANA</b>	<b>\$</b>	<b>173.971,82</b>
COSTO DE MERCADERIA		
Valor CIF	\$	122.375,00
VALOR A PAGAR EN ADUANA	\$	173.971,82
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>296.346,82</b>
COSTO POR UNIDAD		
<b>\$</b>	<b>269,41</b>	<b>1100 unidades</b>

Fuente: Tablas anteriores

**Tabla 6.11 Precios Nacionales TV 24"**

Precios Nacionales TV 24"		
Marca	Precio	Observaciones
Konka	\$ 508,76	Garantía Comandato
TCL	\$ 310,00	
Samsung	\$ 330,00	
Prima	\$ 270,00	
LG	\$ 330,00	

**Fuente:** Mercado Libre Ecuador y Almacenes de Electrodomésticos

Al determinar el precio de un producto se debe tomar en consideración los precios del mercado y la competencia, además de las ventas por internet que suele ser el lugar de compra y venta informal, donde se obtiene productos a bajos precios. Sin embargo estos productos carecen de una garantía de fabricación, por lo cual los bajos costos que se obtienen al ensamblar nacionalmente el producto son una ventaja para la empresa, ya que son productos garantizados que deben obtener certificaciones y además tendrán precios bajos.

**Tabla 6.12 Determinación de Precio TV 24"**

Determinación del Precio TV 24" CKD					
Costos	Valor	Utilidad	% de Ganancia CKD	Utilidad	% de Ganancia Terminado
Costo unitario CKD	\$ 133,47				
Costo unitario Terminado	\$ 269,41				
Precio más bajo	\$ 270,00	\$ 136,53	102%	\$ 0,59	0%
Precio más alto	\$ 508,76	\$ 375,29	281%	\$ 239,35	89%

**Fuente:** Tabla 6.11

En base a la tabla 6.12 es preferible competir con el precio más bajo, algo que es posible gracias a los costos bajos que se manejarán en caso de importar en CKD. Obteniendo un porcentaje de ganancia del 102% del costo del producto. Mientras que si importamos y tratamos de competir con el precio más bajo no se obtendría ganancia alguna y competir con el precio más alto no conviene ya que se pueden perder clientes.

Tabla 6.13 Costo unitario de Televisores 32"CKD

Televisores 32"CKD		
Unidades	Valor unitario	Valor Total
650	\$ 130,00	\$ 84.500,00
Determinar valor CIF		
Valor FOB de mercadería	\$	84.500,00
Seguro y Flete (25%)	\$	21.125,00
Valor CIF	\$	105.625,00
Valores a pagar en Aduana		
Arancel ad valorem 2,5%	\$	2.640,63
FODINFA (0,5%)	\$	528,13
Salvaguardia	\$	-
IVA (12%)	\$	13.055,25
<b>VALOR A PAGAR EN ADUANA</b>	<b>\$</b>	<b>16.224,00</b>
COSTO DE MERCADERIA		
Valor CIF	\$	105.625,00
VALOR A PAGAR EN ADUANA	\$	16.224,00
COSTO DE MERCADERIA	\$	121.849,00
ENSAMBLAJE	\$	4.873,96
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>126.722,96</b>
COSTO POR UNIDAD		
<b>\$</b>	<b>194,96</b>	<b>650 unidades</b>

Fuente: Tablas anteriores

Tabla 6.14 Costo unitario de Televisores 32" Terminados

Televisores 32" Terminados		
Unidades	Valor unitario	Valor Total
650	\$ 130,00	\$ 84.500,00
Determinar valor CIF		
Valor FOB de mercadería	\$	84.500,00
Seguro y Flete (25%)	\$	21.125,00
Valor CIF	\$	105.625,00
Valores a pagar en Aduana		
Arancel Mixto	\$	52.802,75
FODINFA (0,5%)	\$	528,13
Salvaguardia 45%	\$	47.531,25
IVA (12%)	\$	24.778,46
<b>VALOR A PAGAR EN ADUANA</b>	<b>\$</b>	<b>125.640,58</b>
COSTO DE MERCADERIA		
Valor CIF	\$	105.625,00
VALOR A PAGAR EN ADUANA	\$	125.640,58
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>231.265,58</b>
COSTO POR UNIDAD		
<b>\$</b>	<b>355,79</b>	<b>650 unidades</b>

Fuente: Tablas anteriores

**Tabla 6.15 Precios Nacionales TV 32"**

Precios Nacionales TV 32"		
Marca	Precio	Observaciones
Riviera	\$ 773,40	Garantía Comandato
LG	\$ 1.141,36	Garantía Alm. La Ganga
Sony	\$ 1.159,68	Garantía Alm. La Ganga
Samsung	\$ 690,00	
LG	\$ 970,72	Garantía Comandato
Westinghouse	\$ 739,54	Garantía Alm. La Ganga

**Fuente:** Mercado Libre Ecuador y Almacenes de Electrodomésticos

**Tabla 6.16 Determinación Precio TV 32"**

Determinación del Precio TV 32" CKD					
Costos	Valor	Utilidad	% de Ganancia CKD	Utilidad	% de Ganancia Terminado
Costo unitario CKD	\$ 194,96				
Costo unitario Terminado	\$ 355,79				
Precio más bajo	\$ 690,00	\$ 495,04	254%	\$ 334,21	94%
Precio más alto	\$ 1.159,68	\$ 964,72	495%	\$ 803,89	226%

**Fuente:** Tabla 6.15

El precio que se determina para los televisores LED de 32" pulgadas es de \$690 como valor mínimo y es con el cual se puede competir dado que nuestros costos al ser bajos en CKD la ganancia representa un 254%, mientras que en el caso del precio más alto equivale al 495% de ganancia, en caso de importar directamente solo se contará con un 94% de ganancia en el precio más bajo, tomando en consideración que dichos precios están tomados de mercado libre en donde no existen garantías de los productos.

Tabla 6.17 Costo unitario de Televisores 43"CKD

Televisores 43"CKD		
Unidades	Valor unitario	Valor Total
400	\$ 170,00	\$ 68.000,00
Determinar valor CIF		
Valor FOB de mercadería	\$	68.000,00
Seguro y Flete (25%)	\$	17.000,00
Valor CIF	\$	85.000,00
Valores a pagar en Aduana		
Arancel ad valorem 2,5	\$	2.125,00
FODINFA (0,5%)	\$	425,00
Salvaguardia	\$	-
IVA (12%)	\$	10.506,00
VALOR A PAGAR EN	\$	<b>13.056,00</b>
COSTO DE MERCADERIA		
Valor CIF	\$	85.000,00
VALOR A PAGAR EN	\$	13.056,00
COSTO DE MERCADERIA	\$	98.056,00
ENSAMBLAJE	\$	3.922,24
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>101.978,24</b>
COSTO POR UNIDAD		
<b>\$</b>	<b>254,95</b>	<b>400 unidades</b>

Fuente: Tablas anteriores

Tabla 6.18 Costo unitario de Televisores 43"Terminados

Televisores 43"Terminados		
Unidades	Valor unitario	Valor Total
400	\$ 170,00	\$ 68.000,00
Determinar valor CIF		
Valor FOB de mercadería	\$	68.000,00
Seguro y Flete (25%)	\$	17.000,00
Valor CIF	\$	85.000,00
Valores a pagar en Aduana		
Arancel Mixto	\$	67.506,00
FODINFA (0,5%)	\$	425,00
Salvaguardia 45%	\$	38.250,00
IVA (12%)	\$	22.941,72
VALOR A PAGAR EN	\$	<b>129.122,72</b>
COSTO DE MERCADERIA		
Valor CIF	\$	85.000,00
VALOR A PAGAR EN	\$	129.122,72
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>214.122,72</b>
COSTO POR UNIDAD		
<b>\$</b>	<b>535,31</b>	<b>400 unidades</b>

Fuente: Tablas anteriores

**Tabla 6.19 Precios Nacionales TV 43"**

Precios Nacionales TV 43"		
Marca	Precio	Observaciones
Global	\$ 1.084,80	Garantía Comandato
LG	\$ 1.593,00	Garantía Comandato
Prima	\$ 1.574,45	Garantía Comandato
Daewoo	\$ 1.158,08	Garantía Comandato
LG	\$ 1.903,54	Garantía Alm. La Ganga

**Fuente:** Almacenes de Electrodomésticos

**Tabla 6.20 Determinación Precio TV 43"**

Determinación del Precio TV 43" CKD					
Costos	Valor	Utilidad	% de Ganancia CKD	Utilidad	% de Ganancia Terminado
Costo unitario CKD	\$ 254,95				
Costo unitario Terminado	\$ 535,31				
Precio más bajo	\$ 1.084,80	\$ 829,85	326%	\$ 549,49	103%
Precio más alto	\$ 1.903,54	\$ 1.648,59	647%	\$ 1.368,23	256%

**Fuente:** Tabla 6.19

El precio de los televisores de 43" se determinan en \$1084, 80 debido a que es el menor precio en el mercado, obteniendo un porcentaje de ganancia de 326%, mientras que si importamos como producto terminado obtenemos un 103%, sin embargo debemos tomar en consideración que estos precios son a detalle es decir para el comercio al consumidor final directamente, mientras que si se comercia con almacenes de electrodomésticos se debe considerar el porcentaje de ganancia del intermediario para evitar encarecer el producto y que el consumidor final no lo obtenga a precios altos.

### Proyectar las ventas para los próximos tres años

Luego de conocer los posibles precios de venta para los televisores de 24", 32" y 43" pulgadas, se procede a determinar el valor de ventas con respecto a los televisores y además a proyectar los valores de ventas totales, cabe recalcar que además de televisores la empresa comercializa electrodomésticos tanto de línea blanca como línea marrón, por lo tanto las ventas anuales engloban a todos los productos.

**Tabla 6.21 Estimación de Venta de Televisores**

<b>ELECTROFÁCIL CÍA. LTDA.</b>				
<b>Venta de Televisores</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Precio Menor</b>	<b>Unidades</b>	<b>100%</b>	<b>50%</b>
Televisores 24"	\$ 270,00	1100	\$ 297.000,00	\$ 148.500,00
Televisores 32"	\$ 690,00	650	\$ 448.500,00	\$ 224.250,00
Televisores 43"	\$ 1.084,80	400	\$ 433.920,00	\$ 216.960,00
<b>Total</b>			\$ 1.179.420,00	\$ 589.710,00

**Fuente:** Tabla 6.12, 6.16., y 6.20.

Los precios se han determinado anteriormente respecto a los precios del mercado, se toma el menor debido a que la introducción de los productos compite en base a los costos bajos y por ende los precios menores, en caso de que se realice la venta total de los televisores en el año se cuenta con ventas de \$ 1.179.420,00, mientras que en caso de realizar la mitad de las ventas se cuenta con un total de \$ 589.710,00 tan solo en lo que se refiere a venta de televisores.

Para conocer el valor total en ventas englobando a todos los productos que se comercializan se emplea el método estadístico de incremento porcentual y absoluto para proyectar las ventas de los tres años siguientes, es decir de los años 2015, 2016 y 2017.

## Incremento porcentual y absoluto

Tabla 6.22 Ventas Anuales 2015-2016-2017

ELECTROFÁCIL CÍA. LTDA.		
Ventas Anuales		
PERIODO	AÑO	VENTAS
1	2008	16.739.870,53
2	2009	14.510.878,95
3	2010	13.226.795,35
4	2011	5.409.750,54
5	2012	1.670.106,62
6	2013	4.946.160,57
7	2014	3.727.032,02
8	2015	
9	2016	
10	2017	

Fuente: Estados de Resultados

Tabla 6.23 Incremento Porcentual

X1	2009-2008 2008	X 100 =	-13,315465
X2	2010-2009 2009	X 100 =	-8,8491097
X3	2011-2010 2010	X 100 =	-59,100066
X4	2012-2011 2011	X 100 =	-69,127844
X5	2013-2012 2012	X 100 =	196,15837
X6	2014-2013 2013	X 100 =	-24,647978

## Fórmula

Figura 6.5 Fórmula

$$I.P. = \frac{\sum \%}{n-1} = \frac{21,11790908}{7-1}$$

$$I.P. = 3,5196515$$

$$I.P. = 3,52$$

Tabla 6.24 Proyección de Ventas

ELECTROFÁCIL CÍA. LTDA.				
PROYECCIÓN DE VENTAS 2015-2016-2017				
PERIODO	AÑO	VENTAS	%	ABSOLUTO
1	2008	\$ 16.739.870,53		0
2	2009	\$ 14.510.878,95	-13,32	(2.228.991,58)
3	2010	\$ 13.226.795,35	-8,85	(1.284.083,60)
4	2011	\$ 5.409.750,54	-59,10	(7.817.044,81)
5	2012	\$ 1.670.106,62	-69,13	(3.739.643,92)
6	2013	\$ 4.946.160,57	196,16	3.276.053,95
7	2014	\$ 3.727.032,02	-24,65	(1.219.128,55)
8	2015	\$ 3.858.210,56	3,52	131.178,54
9	2016	\$ 3.994.006,13	3,52	135.795,57
10	2017	\$ 4.134.581,22	3,52	140575,097

Fuente: Ecuación 6.1 y 6.2

El método estadístico del incremento porcentual es propicio utilizarlo cuando se cuenta con datos de periodos anteriores, en base a las variaciones se obtiene un promedio que da una idea del porcentaje que incrementará en los siguientes años. El valor absoluto es el valor en dólares que se aumenta cada año, por lo tanto se muestra un incremento del 3,52% para las ventas globales de la empresa para el año 2015. Por otro lado se calculó el valor de ventas que representan los televisores ensamblados los porcentajes de dichas ventas se presentan a continuación.

Tabla 6.25 Porcentaje de ventas de televisores

ELECTROFÁCIL CÍA. LTDA.			
Porcentaje de ventas de televisores			
AÑO	VENTAS	VENTAS televisores	Porcentaje %
2015	\$ 3.858.210,56		
2016	\$ 3.994.006,13	\$ 1.179.420,00	29,53
2017	\$ 4.134.581,22	\$ 1.179.420,00	28,53

Fuente: Tabla 6.21 y 6.23

Por lo tanto en las ventas totales del año 2016 el 29,53% de las mismas pertenecen a la venta de televisores de 24", 32", y 43" pulgadas. Los televisores son uno de los productos más vendidos, se analizan sus ventas ya que son los primeros productos que la empresa ensamblará nacionalmente, pero es necesario ampliar la variedad de productos que se puedan ensamblar en el país. La venta de televisores ensamblados en el país está encaminada durante el año 2016, ya que su puesta en marcha será a inicios de dicho año.

### **Amenazas**

- Incremento del contrabando en las fronteras
- Creación de nuevas leyes que empeoren la situación económica empresarial como que los productos ensamblados nacionalmente tengan tarjeta madre hecha en el país.
- Instauración de nuevas reformas que aumente el costo de productos importados en CKD
- Aumento de compras realizadas en Colombia y Perú por parte de la población ecuatoriana.

## **6.7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **6.7.1. Conclusiones**

- Se concluye que la importación de mercadería en CKD tiene un menor costo que la importación de productos terminados, con una disminución del 98% en costos totales, por ello es la opción más óptima para reducir costos.
- Se concluye además que el costo individual de cada uno de los televisores ensamblados nacionalmente, puede competir en el mercado horizontal gracias a sus bajos precios en comparación con los productos que se encuentran en el mercado.
- Se cumple el objetivo de reducir los costos en los productos, no solo en su importación sino también en su ensamblaje y comercialización, asumiendo como gastos ciertos costos que no son representativos, pero que si evitan que el costo individual del producto incremente.

### **6.7.2. Recomendaciones**

- Se recomienda realizar un estudio de marketing para verificar la aceptación de la marca SKYHOME en el mercado que manejan las multinacionales y representan el 80% de la demanda de electrodomésticos.
- Se recomienda incursionar con nuevos productos además de televisores para ensamblar en el país.
- Se recomienda mantener reservas económicas en caso de futuras reformas que puedan alterar nuevamente la economía de la empresa, es decir evitar el despilfarro y mantener la austeridad en gastos administrativos y de ventas.

## Bibliografía

- Araujo, A. (10 de Julio de 2015). *revistalideres.ec*. Obtenido de DME celulares y cocinas pasan por su sistema de ensamble:  
<http://www.revistalideres.ec/lideres/dme-celulares-cocinas-pasan-sistema.html>
- Arauz, A. (2015). *La nueva Economía en la nueva Constitución del Ecuador*. Quito, Ecuador: Publingraf.
- Baldeon, G.E. (2012). *Análisis del comportamiento de la balanza comercial del Ecuador respecto a los demás países que conforman la Comunidad Andina de Naciones (CAN) desde el año 2005 al año 2009*. (Tesis de Grado) Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3849/1/UPS-QT03252.pdf>
- Cabrera Adame, C. J., Gutiérrez Lara, A. A., & Miguel, R. A. (2005). *Principales indicadores financieros y del sector externo de la economía mexicana*. México D.F.: Facultad de Economía UNAM.
- Cámara de Comercio de Quito. (2013). *Cámara de Comercio*. Obtenido de Legislación sobre Importaciones:  
[http://www.lacamaradequito.com/uploads/tx\\_documents/importaciones333septiembre2013\\_r\\_.pdf](http://www.lacamaradequito.com/uploads/tx_documents/importaciones333septiembre2013_r_.pdf)
- Cárdenas y Nápoles, R. A. (2008). *Presupuestos*. México D.F: McGraw-Hill Interamericana.
- Castro, D. (2009). *La Política Económica y el Impacto en el Comercio Exterior Ecuatoriano*. (Tesis de Grado) Obtenido de [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6812/1/38875\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6812/1/38875_1.pdf)

Comité de Comercio Exterior. (15 de Junio de 2012). *Resolución No. 63*. Obtenido de Producción.gob.ec: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/RESOLUCION-63.pdf>

Comité de Comercio Exterior. (19 de Noviembre de 2013). *Resolución N° 116*. Obtenido de comercioexterior.gob.ec: <http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/resolucion%20116.pdf>

Comité de Comercio Exterior. (6 de Marzo de 2015). *Resolución 011-2015*. Obtenido de comercioexterior.gob.ec: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-20151.pdf>

Consejo de Comercio Exterior e Inversiones. (26 de Enero de 2009). *Resolución 466 del COMEXI*. Obtenido de comunidadandina.org: [intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi914.pdf](http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi914.pdf)

Corona Romero , E., Bejarano Vázquez, V., & González García, J. R. (2014). *Análisis de Estados Financieros individuales y consolidados*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Corporación de Estudios y Publicaciones. (2010). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito, Ecuador: Talleres de la Corporación de Estudios y Publicaciones.

Correa, R. (2010). *Agenda para la transformación productiva*. Obtenido de Producción: [http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Agenda\\_Productiva\[1\].pdf](http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Agenda_Productiva[1].pdf)

Del Río González, C., & Del Río Sánchez, R. (2009). *El presupuesto*. México: Cengage Learning.

El Comercio. (5 de septiembre de 2012). *www.elcomercio.com*. Obtenido de Cupos a la importación golpean a 4 sectores:

<http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/cupos-a-importacion-golpean-a.html>

El Universo . (15 de enero de 2014). *www.eluniverso.com*. Obtenido de Para importar televisores también se requerirán certificaciones INEN :

<http://www.eluniverso.com/noticias/2014/01/15/nota/2032716/importar-televisores-tambien-se-requeriran-certificaciones-inen>

El Universo. (18 de junio de 2012). *El universo*. Obtenido de Reforma arancelaria para más de un centenar de productos importados:

<http://www.eluniverso.com/2012/06/18/1/1356/reforma-arancelaria-mas-un-centenar-productos-importados.html>

Foreign Trade Information System. (2011). *Políticas comerciales por medidas*.

Obtenido de [sice.oas.org](http://www.sice.oas.org):  
[www.sice.oas.org/ctyindex/EQU/WTO/ESPANOL/s254-03\\_s.doc](http://www.sice.oas.org/ctyindex/EQU/WTO/ESPANOL/s254-03_s.doc)

Giler, G., López, E. y Vargas, M. (2010). *Análisis de la Aplicación de Barreras Arancelarias de las Importaciones Ecuatorianas: Caso Textil y Calzado*.

(Tesis Grado) Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/14058>

González Serna, J. d. (2009). *Manual de Fórmulas Financieras Una herramienta para el mundo actual*. México D.F.: Alfaomega.

GRANT THORNTON ECUADOR. (17 de noviembre de 2014). *supercias.gob.com*.

Obtenido de

[http://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/niif/GUIA%20RAPIDA%20DE%20NIIF%20PARA%20LAS%20PYMES%20Y%20DIFERENCIAS%20CON%20NIIF%20FULL.pdf](http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/niif/GUIA%20RAPIDA%20DE%20NIIF%20PARA%20LAS%20PYMES%20Y%20DIFERENCIAS%20CON%20NIIF%20FULL.pdf)

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.F: Mc Graw Hill.

Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas de México. (16 de noviembre de 2014). *comercioyduanas.com.mx*. Obtenido de <http://www.comercioyduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/120-que-es-importar>

Jaramillo Albuja, J. P. (2014). Perspectiva Económica del Ecuador: La Matriz Productiva 2014. *Perspectiva*, 9-11.

Jaramillo Vallejo, F. (2009). *¿Cómo hacer análisis financiero?* Bogotá, Colombia: Alfaomega.

Kozikowski, Z. (2013). *Finanzas Internacionales*. México D.F: Mc Graw Hill .

Medina, D.S. (Julio de 2011). *Análisis del impacto en la comercialización de vehículos después de la aplicación de las medidas arancelarias y salvaguardias impuestas por el gobierno del Presidente Rafael Correa durante el periodo 2008-2010 en las provincias de Pichincha, Imbabura y Ca.* (Tesis de Grado) Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4727/1/UPS-QT02227.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior. (2013). *Comercio Exterior*. Obtenido de ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial: <http://comercioexterior.gob.ec/wp->

content/uploads/downloads/2013/09/Estadisticas\_Comercio\_exterior\_JUI2013.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador. (2014). *Normativa del Sistema de Administración Financiera*. Obtenido de proecuador.gob.ec:  
[http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/normas\\_presupuesto.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/normas_presupuesto.pdf)

Ministerio de Finanzas. (6 de Marzo de 2015). *Fnanzas.gob.ec*. Obtenido de  
<http://www.finanzas.gob.ec/el-presupuesto-general-del-estado/>

Morocho, C. H. (2009). *Impacto de las Reformas Arancelarias en las Importaciones de los Insumos y Materias Primas en el primer semestre del 2009*. (Trabajo de Investigación) Obtenido de  
<http://dspace.ucacue.edu.ec:8080/bitstream/reducacue/3905/3/TESIS%20DEFINITIVA%201.pdf>

Namakforoosh, M. N. (2005). *Metodología de la investigación*. México D.F.: Limusa S.A.

Nouel, E. (2006). *Nuevos temas de derecho internacional*. Caracas, Venezuela: CEC, SA.

Organización Mundial del Comercio. (16 de noviembre de 2014). *wto.org*. Obtenido de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm)

Plott, G. (1981). *Operaciones de cambio y de comercio exterior*. Santiago, Chile: Jurídica de Chile.

Pontificia Universidad Javeriana Bogotá. (10 de Marzo de 2015). *javeriana.edu.co*. Obtenido de

[http://www.javeriana.edu.co/decisiones/valoracion/negociacion/comprar/Proyecciones\\_de\\_ventas.htm](http://www.javeriana.edu.co/decisiones/valoracion/negociacion/comprar/Proyecciones_de_ventas.htm)

PRO ECUADOR. (16 de noviembre de 2014). *proecuador.gob.ec*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

Requeijo González, J. (2007). *Indicadores de Estructura Económica*. Madrid: Delta Publicaciones Universitarias.

Rincón Soto, C. A. (2011). *Presupuestos empresariales*. Bogotá, Colombia: Ecoe.

Romero, I. (5 de Febrero de 2014). *Podere Inteligencia Política*. Obtenido de Resolución 116 y los sectores afectados: <http://poderes.com.ec/2014/resolucion-116-y-los-sectores-afectados/>

Salvatore, D. (1999). *Economía Internacional* (Sexta ed.). México: PRENTICE HALL.

Secretaria General ALADI. (16 de noviembre de 2014). *aladi.org*. Obtenido de [www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../Nomenclatura&Log.ppt](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../Nomenclatura&Log.ppt)

SENPLADES. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Obtenido de [www.planificacion.gob.ec: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (5 de Marzo de 2015). *sice.oas.org*. Obtenido de [http://www.sice.oas.org/dictionary/SF\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/dictionary/SF_s.asp)

Soriano Martínez, B., & Pinto Gómez, C. (2006). *Finanzas para no financieros*. Madrid, España: Fundación Confemetal.

Spencer, M. (1993). *Economía contemporánea*. Barcelona, España: REVERTÉ S.A.

Tacsan Chen , R. (2007). *Comercio Internacional* . San José, Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia .

Tugores, J. (2002). *Economía Internacional Globalización e integración regional*. (Quinta ed.). España: Mc Graw Hill.

## ANEXOS



### Guía de Entrevista

Realizada al Gerente de la importadora de electrodomésticos Electrofácil Cía. Ltda.

**Objetivo:** Obtener información acerca de la situación actual de la empresa frente a las reformas arancelarias.

- Para empezar podría hablar un poco sobre la actividad a la cual se dedica la empresa Electrofácil Cía. Ltda.

---

---

- ¿Cuál es su opinión con respecto a las reformas arancelarias que el gobierno central ha emitido desde el año 2009?

---

---

- ¿Cuál fue la decisión de la importadora frente a las reformas expedidas en 2009 con respecto al abastecimiento?

---

---

- ¿Actualmente conforme a las reformas expedidas en el 2015 qué decisiones se han tomado y cuáles son los procesos a partir de ahora?

---

---

- ¿Considera usted que estas reformas arancelarias son una buena alternativa de solución para proteger a la industria nacional?

---

---

- Si se industrializan las actividades en el país, ¿Usted cree que la calidad de los electrodomésticos ensamblados en el Ecuador, tienen el mismo nivel de calidad que los artículos importados?

---

---

- ¿Cree usted que estos cambios a nivel nacional con respecto a los aranceles y al cambio de la matriz productiva han influenciado en el transcurso normal de la importadora?

---

---

- ¿Se han reflejado estas situaciones en los balances contables y resultados finales de la importadora?

---

---

- Estos cambios en balances contables, ¿Desde qué año han sido notorios?

---

---

- ¿La importadora ha sufrido otro tipo de inconvenientes que pudieron afectar a los balances y que son ajenos a los aranceles?

---

---

- ¿Cómo han conseguido mantenerse en el mercado pese a todas las variaciones?

---

---

- Por último, ¿Cuáles han sido los últimos proyectos de la importadora y cuál es su visión a largo plazo?

---

---



## Guía de Entrevista

Realizada a la Contadora de la importadora de electrodomésticos Electrofácil Cía. Ltda.

**Objetivo:** Obtener información acerca de la situación actual de la empresa frente a las reformas arancelarias.

- ¿Considera usted que las reformas arancelarias han influenciado en los resultados de los balances en general?

---

---

- ¿Qué cuentas han reflejado variaciones considerables en los balances desde el año 2009?

---

---

- ¿Cómo ha hecho frente la importadora a las reformas arancelarias tanto del año 2009 como las últimas expedidas en el 2015?

---

---

- ¿Ha sido complicado adaptarse a los cambios para poder determinar el costo de la mercancía?
- 
- 

- ¿Se han presentado problemas financieros significativos a lo largo de estos últimos años?
- 
- 

- ¿Cuenta la importadora con fondos necesarios para hacer frente a este tipo de cambios arancelarios?
- 
- 

- ¿Cómo se ha determinado el precio de los productos, se han aumentado o a su vez no han sufrido alteraciones?
- 
- 

- ¿Qué medidas se han adoptado a raíz de las reformas expedidas en el 2015?
- 
- 

- ¿Cuál ha sido la reforma que más ha impactado a la importadora?
- 
- 

- ¿Considera usted que la importadora tiene capacidad financiera para mantenerse en el mercado?
- 
-